Butler ha organizzato dal 19 al 22 gennaio, presso la propria sede, la tradizionale riunione agenti, in cui sono stati analizzati i risultati dell'anno appena trascorso e presentate le novità per il 2016.

L'azienda ha espresso grande soddisfazione per lo straordinario risultato ottenuto nel corso del 2015 e per l'incremento del 30% che ha registrato in Italia, che le consente di guardare al futuro con ottimismo. Le regioni che hanno raggiunto il miglior risultato sono l'Emilia Romagna, dove l'azienda ha sede, la Campania e la Lombardia. Per quanto riguarda invece i prodotti, quelli che hanno portato maggior fatturato sono state le equilibratrici, gli strumenti per la geometria e l'assetto del veicolo, nonché gli smontagomme, sulla base dei quali l'azienda è nata ed è conosciuta fin dagli inizi.

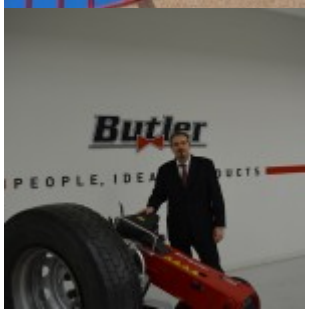
Il meeting è stato anche l'occasione per presentare alla forza vendita il nuovo direttore vendite per l'Italia, Paolo Faccio, che proviene da un altro settore e che è entrato nell'organico di Butler già a metà del 2015.

Per l'anno in corso, Butler ha in serbo molte novità di prodotto per il settore gomme, che verranno in parte già lanciate durante l'importante fiera a livello europeo Reifen, che si terrà in Germania dal 24-27 maggio 2016 a Messe Essen.

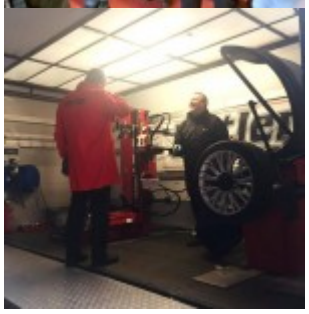
Nel corso del meeting i responsabili commerciali hanno presentato alla trentina di agenti presenti  i nuovi strumenti di vendita, volti a semplificare le fasi di personalizzazione e configurazione degli allestimenti macchina, e li hanno accompagnati in un percorso formativo dedicato ai prodotti "top di gamma", in cui Butler destina tutto il know-how maturato negli anni.

La conoscenza approfondita della macchine e del loro funzionamento è infatti per l'azienda una prerogativa essenziale per condurre le trattative commerciali, tanto che ha organizzato una sorta di training itinerante, con un furgone attrezzato e condotto direttamente dagli agenti, che gira per tutta l'Italia per dimostrare i prodotti.

La direzione del gruppo Butler, nelle persone di Giovanni Ferrari, direttore commerciale worldwide, e di Paolo Faccio, direttore vendite Italia, hanno ringraziato tutti i collaboratori, il cui impegno è stato determinante per raggiungere dei risultati così positivi, e contano di poter confermare il trend anche quest'anno, proprio grazie alle novità di prodotto che verranno presentate nei prossimi mesi e su cui per ora mantengono il riserbo, ma che assicurano saranno molto interessanti.




Paolo Faccio, direttore vendite Italia di Butler



© riproduzione riservata
pubblicato il 4 / 02 / 2016