Soprattutto quest'anno Gexpo ci teneva ad essere presente all'evento italiano più importante del settore. "*Erano tanti i motivi per esserci*", sostiene **Manuel Ivan**, socio che si occupa della parte commerciale.

Bilancio positivo, quindi, per Autopromotec?

All'importante evento di Bologna erano presenti dipendenti e commerciali Gexpo, a riprova del grande senso di appartenenza e di atmosfera positiva che si respira nella nostra azienda. Tutti loro hanno infatti contribuito con entusiasmo a trasferire le strategie Gexpo ai numerosi visitatori.

E il bilancio aziendale di questo periodo così particolare?

La nostra società, nell'ultimo anno, ha consolidato in termini percentuali la crescita più importante del settore, frutto di una strategia vincente che ci ha permesso di vedere il fatturato crescere di oltre il 38% il risultato è ancora più importante, se consideriamo che è stato raggiunto senza aggiungere nuove figure commerciali e nuove aree.

Qual è il segreto di questo successo?

Stiamo mantenendo una costante crescita, grazie alla consapevolezza della nostra forza e della visione vincente del mercato, unite a una totale condivisione di idee e strategie con i nostri principali fornitori, ci spinge a considerare nuove aree di sviluppo. Crediamo, infatti, che il nostro modello di business sia contemporaneo e quindi trasferibile in nuove aree, dove appunto stiamo cercando agenti di commercio (se interessati, contattare manuel.ivan@gexpo.it).

Cosa avete presentato in fiera a Bologna?

La vetrina della fiera è stata sicuramente l'occasione migliore per presentare al mercato i **progetti di fidelizzazione sui brand Nokian, Fulda, Apollo, Petlas e Infinity**, per quanto riguarda il comparto vettura e trasporto leggero.

Sul settore **moto e scooter**, invece, abbiamo presentato il marchio **Eurogrip**, che oggi rappresenta il migliore prodotto sul mercato scooter per qualità/prezzo.

In cosa consistono i vostri progetti di fidelizzazione?

I progetti dedicati ai brand, che distribuiamo in esclusiva, hanno la logica di differenziare il

rivenditore su un mercato sempre più competitivo. Le condizioni commerciali dedicate e i contenuti dei progetti garantiscono, infatti, ai nostri clienti la visibilità e la marginalità necessarie per essere protagonisti sul mercato.

Avanti così, quindi?

Gexpo ad Autopromotec ha dato la conferma di essere un'azienda in continua evoluzione. Il processo di crescita sta infatti confermando l'ottima strategia, con cui l'azienda si propone sul mercato.