

Quest'anno l'intero consiglio d'amministrazione di Al Dobowi ha partecipato ad Autopromotec, incontrando i propri clienti per ringraziarli del lavoro svolto insieme e discutere le prossime iniziative, durante una cena conviviale. A Bologna erano presenti **l'amministratore delegato del gruppo Jasjeev Kandhari, il Ceo Rohit Raina e i tre country and sales manager per i mercati europei Pablo Souto Paz, Matthew Smith e Vittorio Ruggiero.**



Il taglio della torta è stato affidato a DPM Italia e WIDO Svizzera

Quest'ultimo, italiano, ha fatto gli onori di casa, coordinando la serata e accogliendo i numerosi clienti italiani presenti a Bologna. Tra le aziende che hanno accolto l'invito, oltre ai clienti italiani, erano presenti anche ospiti di molte altre nazioni europee e mediorientali.

*"È stata un'occasione importante per discutere del business, della [**strategia e dei marchi privati del gruppo Infinity ed Eternity**](#), - ha spiegato **Vittorio Ruggiero** - ma soprattutto era importante offrire ai clienti la possibilità di un incontro diretto con il consiglio d'amministrazione dell'azienda. In questo modo, infatti, i clienti hanno potuto conoscere l'intera gestione europea, oltre ai membri del consiglio, e approfondire i valori e la filosofia che animano il Gruppo Al Dobowi".*

L'incontro informale ha inoltre favorito la conoscenza e lo scambio di opinioni tra i clienti stessi, che hanno avuto l'occasione di discutere sulle dinamiche dei diversi mercati in cui operano, confrontandosi tra di loro. I dirigenti di Al Dobowi hanno ribadito la volontà e l'impegno nel consolidare ciò che è già stato messo in atto, nel lanciare nuovi programmi di

sviluppo e nel cercare nuove opportunità. Tra i programmi è incluso anche il segmento truck e bus, per il quale Al Dobowi può offrire il vantaggio di una produzione thailandese non soggetta ai dazi antidumping.

“È stata una bella iniziativa per far conoscere e integrare tra loro i clienti”, ha spiegato Ruggiero. “Quest’anno è stata ancor più efficace e importante, perché all’evento hanno partecipato anche Kandahari e il CEO Raina, che hanno l’abitudine e il desiderio di incontrare sempre personalmente i propri clienti, in occasione dei loro viaggi. L’incontro one-to-one è sempre utile per avvicinare la relazione professionale e per creare fiducia reciproca. Questa esperienza positiva e costruttiva continuerà anche nel futuro, come motivo di arricchimento professionale reciproco tra Al Dobowi e i suoi partner commerciali in Europa.”.

