

La divisione Commercial & Industrial Tyres della Marangoni Spa ha organizzato un corso di formazione dedicato specificamente al miglioramento delle tecniche di selezione delle carcasse autocarro. “La qualità delle carcasse selezionate è una delle variabili fondamentali del nostro successo nonché della continua conferma del nostro posizionamento nel segmento premium del mercato” afferma Brenno Benaglia, direttore Commerciale della divisione. “Questo corso fa parte di un importante programma di sviluppo della nostra organizzazione, soprattutto di quella parte preposta alla vendita. Il programma prevede un rafforzamento non solo delle conoscenze e delle competenze del nostro personale, ma anche una maggior focalizzazione ed attenzione su tutte le principali leve di marketing necessarie per la massimizzazione della soddisfazione dei nostri clienti, aggiunge Luca Mai, direttore Vendite mercato Italia.

Il corso è stato sviluppato grazie ad una stretta coesione tra le funzioni marketing, tecnica e post vendita. “Abbiamo formalizzato ulteriormente le competenze tecniche dell’azienda legate alle carcasse, unendole ad importanti argomentazioni strategiche e coinvolgendo 50 persone che sono a contatto con i nostri clienti, sia tramite la rete di capi area ed agenti, sia tramite i punti vendita della Pneusmarket” dice Giovanni De Bei, responsabile Marketing Retreading & Industrial Tyres.

La maggior parte della docenza è stata fatta da Fabrizio Finotti, responsabile Assistenza Tecnica della divisione. Il suo operato, coadiuvato dai colleghi dell’ufficio marketing, è stato molto efficace grazie alle sue competenze tecniche unite ad una sua profonda personale conoscenza della clientela e delle utenze.



“Questo corso fa parte di un importante programma di sviluppo della nostra forza vendita”, dice Luca Mai, direttore Vendite mercato Italia della divisione Commercial & Industrial Tyres della Marangoni Spa

© riproduzione riservata

pubblicato il 28 / 03 / 2012