

L'ingegnere Claudio Zanardo è il nuovo amministratore delegato di Driver, la catena di retail Pirelli.

Nato a Padova nel 1979 e laureato in Ingegneria Meccanica, Claudio Zanardo è approdato in Pirelli nel settembre 2015 assumendo la responsabilità delle funzioni Marketing e Retail nella Regione Europa dopo aver maturato una decennale esperienza nell'ambito Operation e Commerciale in Ducati Motor Holding.

Con il nuovo incarico Claudio Zanardo prende le redini del programma Driver: «Ho accettato questo importante incarico con grande entusiasmo - conferma Zanardo - e con l'impegno a dare continuità ai successi ottenuti in questi anni da Driver, network che con i suoi 400 punti vendita punta sulla qualità del servizio, attraverso un rapporto privilegiato tra cliente e professionista del pneumatico».

Fin dalla sua nascita, il programma Driver si rivolge ad imprenditori in grado di rappresentare i consulenti di Pirelli sul territorio, gli specialisti del pneumatico, il meglio in termini di professionalità, competenza, affidabilità e avanguardia di prodotto grazie al rapporto stretto con la casa madre Pirelli. «Il coinvolgimento totale della figura dell'imprenditore nelle attività di Driver ha l'obiettivo di incrementare il livello dell'assistenza alla clientela e arrivare a fornire un servizio eccellente e tecnologicamente all'avanguardia» come sottolineato da Zanardo, che ha aggiunto: «In un momento di grande cambiamento nelle abitudini e nelle aspettative della clientela, in termini di praticità, sicurezza e nuove tecnologie, Driver assicura uno straordinario supporto nell'assistenza e sicurezza, proprio grazie all'attività dei suoi 400 punti vendita, e al forte legame con Pirelli».

Il programma Driver ha l'obiettivo di sviluppare un network di servizi dedicati alla clientela attraverso una figura, quella del rivenditore specializzato, la quale riveste il ruolo di garante e di specialista dell'assistenza dedicata attraverso la realizzazione di un rapporto esclusivo tra le parti.

Conclude Zanardo: «L'eccellenza del servizio viaggia in parallelo con l'innovazione tecnologica, mettendo a punto tutte quelle soluzioni, digitali e tradizionali, che gratificano e fidelizzano il cliente finale. Soprattutto in questo Driver fa la differenza: con ognuno dei nostri punti vendita vi è un rapporto diretto, un'assistenza costante e personalizzata che, anche attraverso le nuove tecnologie di comunicazione e i programmi di formazione continua, garantisce efficienza nei processi operativi e sviluppo del business per gli affiliati».

© riproduzione riservata

pubblicato il 2 / 08 / 2016