

Novità nella struttura organizzativa di Hankook Tire Italia, dove, a partire dal 2 ottobre, due manager dell'area vendite sono stati promossi a nuovi ruoli: **Marco Rispoli** ha assunto la carica di "**PCR Senior Sales Manager**" e coordinerà tutto il Team delle Vendite PCR (Area Manager e Venditori), riportando all'amministratore delegato, e **Giuseppe Andriano** ha assunto la carica di "**Area Sales Manager**" e coordinerà il Team di Venditori dell'Area Centro Sud con riporto al PCR Senior Sales Manager



Carlo Citarella, amministratore delegato di Hankook Tire Italia, ha così spiegato la decisione di rinnovare l'organigramma: *"L'obiettivo della nuova struttura organizzativa è quello di essere più vicini al Cliente e quindi più efficaci nella gestione della relazione con quest'ultimo e della politica commerciale. Mi aspetto altresì che la natura più operativa del Team ci consentirà di gestire gli ambiziosi target di crescita, previsti per i prossimi anni"*.

© riproduzione riservata
pubblicato il 3 / 10 / 2017