

Per il meeting annuale dei partner italiani di Zenises quest'anno è stata scelta Gubbio. Dopo il successo di Autopromotec e dei precedenti eventi per i partner organizzati a Roma e in Sicilia, sono stati ben 40 i partecipanti alla riunione.

Zenises ha potuto illustrare i piani per supportare i rivenditori nel 2018 - non solo nel mercato dei pneumatici, ma anche nei business dei lubrificanti e delle batterie. L'azienda ha anche informato i presenti sul progetto "Flat Rate", ovvero l'innovativa formula di affitto dei pneumatici, e sugli ultimi sviluppi europei.

"Questi incontri sono importanti perché ci permettono di incontrarci faccia a faccia e perché possiamo sentire direttamente dai nostri partner quali sono le loro esigenze e come possiamo aiutarli a crescere e ad essere più attivi sul mercato", ha commentato il CEO di Zenises, Harjeev Kandhari. "Oggi viviamo in un mondo in continua evoluzione e caratterizzato dalla cultura della condivisione, ed è quindi importante che le idee viaggino in entrambe le direzioni."

L'evento è durato diversi giorni, con seminari e dibattiti organizzati presso lo splendido resort Ai Cappuccini. Il gruppo si è anche divertito con il rafting nei pressi della cascata delle Marmore. Ma per molti, il culmine del programma è stato la cena medievale, dove ogni ospite si è vestito per l'occasione in spettacolari costumi d'epoca.

"È stata un'altra occasione fantastica", ha concluso Fabio Spina, responsabile vendite di Zenises per l'Italia. "In un'atmosfera di divertimento e amicizia, ci siamo preparati per il futuro, motivandoci e focalizzandoci su raggiungere i nostri ambiziosi obiettivi. Zenises sarà sempre al fianco dei propri partner per offrire supporto e ulteriori opportunità per la crescita del business."





© riproduzione riservata
pubblicato il 3 / 10 / 2017