

Si è appena concluso quello che per Pneus Center di Masserut è stato un anno fantastico, il migliore di sempre dal punto di vista dei numeri, con un fatturato in crescita del 25% e profitti percentuali persino aumentati rispetto al 2016, con ben 18.000 pneumatici in più venduti (il massimo storico) con stock al 31/12 di 2.000 pneumatici in meno rispetto al 2016. La crescita del fatturato ha permesso di investire sul personale, con 2 nuovi agenti in 5 nuove province del Piemonte, e 3 nuovi brand nel portafoglio prodotti: Toyo, Nexen e Cratos. Dal punto di vista delle strutture, Pneus Center ha dato il via all'allestimento di un nuovo punto vendita d'eccellenza a Torino, che sarà inaugurato in febbraio e all'ampliamento del magazzino di 1.200 metri quadri, che permetterà lo stoccaggio di circa 10.000 pneumatici in più. Infine, l'azienda sarà trasformata da SAS a SRL.



La cena di Natale

Il titolare ed amministratore Arrigo Masserut ha voluto dire due parole sull'anno conclusosi: "La crisi del settore post 2010 si è fatta sentire per tutti, noi per combatterla abbiamo agito nell'unico modo che conoscevamo, rimboccandoci le maniche e tagliando tutte le spese superflue a partire dal mio compenso senza però far patire i nostri collaboratori e creditori; è stata spesso dura ma oggi ne siamo usciti più forti e più grandi di prima, con progetti improntati al futuro ma con i piedi saldi al terreno come siamo abituati a fare da sempre. Il progetto Pneus Partner ci ha aiutati a fidelizzare ancora meglio i nostri clienti che sicuramente non deluderemo nel 2018 con tante novità come l'extra sul fatturato a fine anno e l'auto sostitutiva, mantenendo sempre il nostro amato viaggio incentive. Daremo il benvenuto da gennaio ad un nuovo agente nel nostro team, Nino Porpiglia, uomo di grande esperienza nel settore sulla provincia di Torino. Siamo sicuri che la nostra crescita non si fermerà qui. Voglio ringraziare personalmente i miei collaboratori che come ogni anno hanno dato il massimo per tutto l'anno e anche di più nel mese di novembre, chiuso con un +55% rispetto al 2016, per fare in modo che le promesse ai clienti come la consegna giornaliera o addirittura la doppia consegna non venissero mai infrante. I miei ringraziamenti vanno anche ai nostri fornitori, in primis agli storici Goodyear e Michelin, che sempre hanno creduto in noi e alle new entry Toyo e Nexen che ci hanno supportato nella crescita. Colgo l'occasione per augurare a tutti un buon 2018, che sia per tutti un anno ricco di opportunità."

© riproduzione riservata
pubblicato il 3 / 01 / 2018