

Si è svolta nei giorni scorsi la convention di fine anno di Farnese Pneumatici, due giornate in cui le parole chiave sono state entusiasmo e futuro.

“La nostra storia - dice l’azienda in un comunicato - è la solida base su cui poggiamo l’entusiasmo e la visione che ci proietta ad un 2018 in cui vogliamo fare bene e rendere sempre più soddisfatti i nostri clienti”.

Hanno partecipato all’incontro tutta la forza vendita, il management e la proprietà, uniti dal concetto di squadra e del valore umano come plusvalore.

“In controtendenza rispetto a un mondo e un mercato sempre più spersonalizzati, all’interno della Farnese è forte l’idea opposta: gli uomini fanno la differenza”, sottolinea la società di Vetralla. “Il rapporto tra collaboratori, con i clienti, con i fornitori, dovrà essere sempre più marcato nel segno del rispetto e dell’affidabilità. Un tratto distintivo della Farnese di oggi e di domani”.

E ancora: *“La Farnese ha oggi raggiunto un livello di maturità importante, dal management alla forza vendita, passando per una squadra di Area Manager ampliata ed integrata, si compone di un giusto mix tra esperienza, professionalità e la brillantezza di tanti giovani. Tutti uniti in un progetto vincente”.*

Durante la due giorni si è parlato, oltre che degli obiettivi per i prossimi anni, anche delle politiche commerciali di ogni comparto, dal Moto al Truck e all’Agro. Si sono inoltre analizzati gli investimenti strutturali, in capitale umano e non, che hanno l’obiettivo di rendere Farnese protagonista del mercato per i prossimi anni.

Al meeting sono intervenuti anche i rappresentanti ufficiali dei due marchi di punta di Farnese, **Falken** e **Sailun**, che hanno illustrato le principali novità in termini di sviluppo prodotto e progetti futuri.

La novità più significativa è stata la presentazione dell’**inizio della collaborazione con il brand Triangle**. Insieme a tutto il management europeo della casa produttrice, presente per l’occasione, si è discusso delle opportunità, che si potranno cogliere e offrire alla clientela, grazie a questo accordo.

“Abbiamo voluto incontrare i nostri ragazzi prima delle festività, - dice Farnese - in modo che fin dai primi giorni di gennaio possano interagire con i clienti e offrire loro le migliori opportunità dello sceglierci come partner”.

Tra le altre cose, si è discusso dell’iniziativa che si svolgerà a breve in Sardegna, in

occasione della presentazione del **secondo deposito logistico sull'isola (Cagliari)**, e dell'accordo con il nuovo **stadio del Cagliari Calcio**, grazie al quale Farnese ha già iniziato a promuovere i propri brand e coinvolgere la clientela, invitandola ad assistere alle partite più importanti.

*“Mi ha fatto molto piacere - spiega il presidente **Maurizio Farnese** - il clima di professionalità che si è respirato durante i due giorni e in particolare l'entusiasmo e il calore della cena di gruppo, un'aria di festa ma con la testa rivolta al lavoro. Questo è il DNA Farnese”.*



© riproduzione riservata
pubblicato il 9 / 01 / 2018