



Quella di quest'anno è stata la prima presenza di Triangle Tyre ad Autopromotec da quando l'azienda cinese ha stabilito una sua task force in Europa, capitanata da Corrado Moglia. La partecipazione alla kermesse bolognese ha rimarcato il lavoro fatto negli ultimi anni per spostare la regia dalla Cina all'Europa, grazie ad un team europeo, composto da sei esperti del settore (di cui 5 italiani) e un team cinese, composto da quattro colleghi, che insieme riescono a rappresentare per i distributori europei un riferimento affidabile ed efficiente.



Nello stand sono stati presentati l'ultimo invernale UHP [**SnowLink PL02**](#), il nuovo quattro stagioni [**SeasonX**](#) insieme al resto della gamma già presentata nel 2019 [**AdvanteX**](#), [**AdvanteX SUV**](#) e [**GripX**](#).

Accanto al prodotto vettura, Triangle ha affiancato due disegni per il segmento autocarro attualmente in promozione in Italia, e il profilo OTR **TB 598S** destinato all'esigente settore dei dumper articolati. Non è mancata nemmeno la tradizionale cena di gala, nell'elegante

Palazzo Gnudi, a cui hanno partecipato i partner europei e russi e dei rappresentanti della stampa di settore.

*“Il viaggio di Triangle in Europa continua ed è ormai chiaro che il mercato apprezza la capacità che ha avuto l’azienda di spostare il focus sull’Europa, investendo nel nostro continente, con l’apertura di un ufficio a Milano, assumendo un team dedicato e lavorando sul territorio”, ha dichiarato **Corrado Moglia**, amministratore delegato di Triangle Tyre in Europa.*



La misura di questo successo la danno i numeri:

*“Stiamo andando molto bene in tutti i Paesi europei, - dice il direttore vendite Sud Europa **Roberto Pizzamiglio** - tanto che, nei primi cinque mesi dell’anno abbiamo quasi raddoppiando i risultati dell’anno scorso, anno in cui eravamo già cresciuti del 40% sui volumi vettura nello stesso periodo. L’obiettivo dell’anno in corso rimane di crescere di circa il +30%, ma siamo fiduciosi di poter fare molto meglio”.*



L'affiatamento del team è palpabile e viene confermato anche dall'export manager cinese di Triangle Tyre, **Boyka**, presente in fiera: *“Siamo convinti di avere fatto la scelta migliore, creando un nostro team in Europa, perché ci consente di dare le risposte che il mercato si attende e di collaborare, tra culture diverse, per gestire al meglio il brand e le attività commerciali”*.



“Il team italiano e quello cinese, guidato da Boyka, lavorano a stretto contatto, condividendo le informazioni e assumendo le decisioni in sintonia. Esattamente come deve fare un team internazionale”, gli fa eco Moglia. Non c'è dubbio che questa divisione tra la negoziazione della vendita affidata al team europeo e la gestione del back office coordinata dalla Cina, sia stata la chiave di volta per far diventare Triangle un player apprezzato in Europa.

“Il mercato europeo è il più importante mercato del mondo e quindi Triangle gli riserva molta attenzione, come dimostrano l'impegno nell'aprire nuovi canali di vendita e costruire la reputazione e la popolarità del marchio”, aggiunge Boyka. *“Negli ultimi tre anni abbiamo*

fatto un ottimo lavoro e il nostro marchio è sempre più conosciuto e apprezzato, soprattutto in Italia, Francia, Spagna e Gran Bretagna”.



© riproduzione riservata
pubblicato il 4 / 07 / 2019