

Grande partecipazione alla cerimonia di apertura della nuova sede del dealer Scania SACAR dove anche il top management di Scania, rappresentato dal President and CEO Christian Levin e dall'Executive Vice President Sales and Marketing Stefano Fedel, era presente.

La realtà di SACAR si dimostra così parte integrante del tessuto economico della regione Lazio.

Il 29 dicembre 1976 SACAR firmò il mandato di concessione per la commercializzazione del marchio Scania. Oggi, dopo 46 anni di servizio ininterrotto per il Grifone, il dealer consolida la sua presenza nel territorio, inaugurando a Roma una nuova sede che andrà ad incrementare i punti di vendita e assistenza nel Lazio, già attivi a Latina e Frosinone.

Alla cerimonia di apertura, tenutasi il giorno 10 settembre 2022, hanno partecipato circa 800 persone tra clienti, partner, figure istituzionali, appassionati e ospiti, tutti in un modo o nell'altro sostenitori del progetto.

SACAR anche grazie al loro supporto è stata in grado di compiere un investimento significativo e coraggioso in un periodo economico sfidante.

Di rilievo, la presenza del top management di Scania Group rappresentato direttamente dal President and CEO Christian Levin e dall'Executive Vice President Sales and Marketing Stefano Fedel.

Con un fatturato di 29 milioni di euro (31/12/2021), cinquanta collaboratori distribuiti in tre sedi nel Lazio, SACAR si caratterizza per essere un'azienda estremamente specializzata ed efficiente.

Nel corso del 2021, quaranta tecnici specializzati hanno soddisfatto 8.700 richieste di assistenza a veicoli in officina, garantendo uptime e servizi su misura per ogni cliente.

La concessionaria è composta da diversi uffici pensati per l'accoglienza e la consulenza e da un ampio spazio in cui si articola l'officina, il cuore della struttura.

Pensata nel rispetto di determinati standard operativi, tutte le attività vengono realizzate secondo alti livelli di qualità e in modo standardizzato al fine di poter garantire la stessa esperienza, indipendentemente da dove il cliente si interfaccia.

Lo Standard Operativo Scania stabilisce, infatti, i criteri su ciò che ci si aspetta dal dealer al momento della fornitura di servizi, ovunque il cliente si trovi.

SACAR dunque, in virtù di questi principi, è in grado di soddisfare, se non addirittura superare, le aspettative del cliente.

*“La sede di Fiumicino rappresenta la concretizzazione di un sogno durato anni e una nuova partenza, frutto di una lunga progettazione e arduo lavoro”, dichiara **Paolo Emilio Sardellitti**, Presidente di SACAR.*

“In questi 1.800 metri quadri di struttura niente è dato per scontato: dal design, agli elementi di arredo; dalla progettazione degli spazi dell’officina, al sostentamento energetico.

Tutto è stato calcolato e disegnato su misura al fine di soddisfare le esigenze di tecnici e clienti”, dichiara Sardellitti.

*“Siamo fieri di aver intrapreso questo viaggio con SACAR, una realtà che punta all’eccellenza e che, come Scania, è devota ai clienti e all’efficienza, sia in termini ambientali che operativi”, dichiara **Enrique Enrich**, Presidente e Amministratore Delegato di Italscania. “Grazie all’ambizione e alla determinazione della squadra di SACAR oggi tutta la nostra rete festeggia questo importante e strategico nuovo punto di contatto con i nostri clienti”, conclude Enrich.*

*“La rete di vendita e assistenza Scania è un punto di forza fondamentale per poter assicurare ai nostri clienti un elevato livello di qualità dei servizi offerti”, dichiara **Andrea Carolli**, Direttore Rete di Italscania. “Le persone sono parte integrante del nostro successo e, infatti, fattori come la formazione e le competenze sono per noi imprescindibili”, conclude Carolli.*

© riproduzione riservata pubblicato il 16 / 09 / 2022