

Alla fiera dell'autotrasporto Transpotec Logitec, che si è svolta lo scorso maggio a Milano, non poteva mancare lo stand di [Prometeon, di recente diventato anche brand di prodotto oltre che nome di azienda](#), e all'interno dello stand uno spazio era dedicato al consorzio SuperTruck.



*“Oggi in Italia il consorzio è arrivato a 36 soci, a cui si aggiungono altre aziende fidelizzate per un totale di circa 140 punti di vendita”, ci ha spiegato **Andrea Bottini**, SuperTruck and Services Manager Europe. “Il network in Italia è maturo e si sta stabilizzando, ma è in forte crescita all'estero: siamo già presenti in Polonia, Grecia, Spagna, Portogallo, Regno Unito, Germania e Svizzera e, quest'anno, debutteremo anche in Repubblica Ceca, Slovacchia, Romania, Serbia, Austria e Belgio.”*





“SuperTruck, rispetto ad altri network, è peculiare, perché è canalizzato sul segmento industrial e si rivolge agli specialisti del settore”, continua Bottini. “Mentre praticamente tutti i gommisti si occupano di pneumatici vettura, quelli dedicati all’OTR, agro o truck, sono un numero limitato. Ne consegue che noi, essendo focalizzati sulla mobilità industriale, abbiamo una rete di rivenditori estremamente specializzata.”

Il cliente finale dei pneumatici Prometeon è il trasportatore, pubblico o privato, di persone o di merci che sia, per cui la presenza dell’azienda in fiera era logica e finalizzata a colpire l’attenzione delle flotte, ma - come ha dimostrato anche la presenza di SuperTruck - il rivenditore ha un ruolo centrale nella politica commerciale dell’azienda. *“E’ lui che supporta la nostra offerta alle flotte, in termini di prodotti, ma anche di servizi”, sottolinea Bottini. “SuperTruck è il canale principale per arrivare, come azienda e come brand, presso gli autotrasportatori finali. I rivenditori sono dei partner strategici che lavorano con noi per raggiungere l’obiettivo comune di garantire la migliore offerta, sia in termini di qualità-costo, ma anche in termini di contenuto di servizi ed assistenza, che sono una componente sempre più importante dell’offerta alle flotte”.*

Insomma, SuperTruck è ormai un elemento fondamentale non solo in termini commerciali, ma anche di comunicazione e immagine: *“Il consorzio non è solo uno strumento di vendita, ma anche un mezzo estremamente efficace per trasmettere alle flotte il valore del prodotto, dell’azienda e del brand”, conclude Bottini.*













ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER



© riproduzione riservata pubblicato il 18 / 06 / 2024