

Dopo 26 anni in Michelin, Renato Paghera affronta una nuova avvincente sfida professionale, come direttore commerciale del primo distributore italiano, il Gruppo Fintyre.

Il manager, nel corso della sua carriera, ha seguito tutti i segmenti di prodotto, dall'agricoltura al vettura, dal moto al truck, in Italia e all'estero, concentrandosi, negli ultimi anni, soprattutto sulle strategie distributive. Entrato nel Gruppo francese nel 1998, Paghera è stato per 5 anni marketing manager, diventando poi, nel 2004 direttore commerciale. Dal 2007 al 2012 è stato Distribution Manager Italy e poi, per oltre 12 anni, Distribution Manager Europe, seguendo in particolar modo l'evoluzione dei canali distributivi e definendo le strategie più appropriate per garantire al Gruppo l'accesso al mercato più efficiente e più efficace possibile. Rientrato in Italia nel 2018, ha ricoperto il ruolo di Direttore Vendite presso i Grandi Conti, diventando il punto di riferimento per i redistributori.



*“Non è un caso - dice infatti - che il mio percorso professionale continui nel Gruppo Fintyre, dove passerò dall’altro lato del rapporto produttore-distributore.”*

*“Entro a far parte di un’azienda con un management di ottimo livello, una forza di vendita di grande qualità e un patrimonio clienti di prim’ordine. Inoltre, ho avuto modo di conoscere in questi anni la professionalità dei vari servizi. L’azienda ha le idee molto chiare di chi vuole essere e dove vuole arrivare”, continua Paghera. “Abbiamo diverse iniziative in corso , alcune già in stato avanzato di implementazione altre sulle quali stiamo iniziando a lavorare”.*

*L’azienda ha le idee molto chiare, - continua Paghera - progetti e obiettivi ce ne sono tanti, per cui quanto prima ci metteremo all’opera per definire le priorità e concretizzarle”.*

*“Diamo il benvenuto in azienda a Renato, - ha dichiarato il CEO del Gruppo Fintyre, **Mattia Franchi** - certi che la sua esperienza e le sue competenze contribuiranno, in maniera significativa, a definire e implementare le strategie commerciali del Gruppo necessarie per affrontare e vincere le nuove sfide del mercato”.*

© riproduzione riservata pubblicato il 4 / 09 / 2024