

Quest'anno è stata Praga il teatro del meeting che Prometeon Tyre Group organizza ogni anno, per incontrare i rivenditori partner e condividere con loro risultati, visioni di business e strategie. Dal 17 al 19 maggio, 40 rivenditori provenienti da tutto il territorio italiano e appartenenti al club SuperTruck, hanno accettato l'invito e partecipato attivamente all'incontro. Numerosi gli argomenti trattati, primo fra tutti le performance del Gruppo nel mercato domestico che, anche grazie alla [strategia multi-tier](#) e alla continua espansione di gamma, risultano in costante miglioramento. *“Il [nuovo brand Anteo](#) che affianca Pirelli e Formula, ci permette di presentare ai nostri clienti un portafoglio prodotti completo - dichiara **Antonio Giardino**, Country Manager Italia di Prometeon Tyre Group - ma la vera sfida per noi è l'integrazione di questa offerta con una piattaforma di servizi alle flotte”.*

Ecco spiegato l'ampio spazio dedicato, nel corso del meeting, ai PRO Services, il pacchetto di servizi che Prometeon offre al mondo delle flotte in esclusiva, attraverso il canale SuperTruck:



PRO Finance: un programma elaborato in partnership con BNP Paribas Leasing Solutions, che garantisce alle flotte **finanziamenti** a 12 mesi a tasso agevolato per gli acquisti di pneumatici Pirelli e Formula:

- **PRO Check:** un innovativo sistema di **ispezione e monitoraggio** dei pneumatici che, utilizzando gli strumenti più avanzati sul mercato, aiuta il controllo delle performance e una corretta pianificazione delle attività di manutenzione;
- **PRO Management:** un sistema in rampa di lancio che, grazie all'integrazione online, offre l'opportunità di gestire gli acquisti e tutti i servizi di manutenzione dei pneumatici attraverso accordi di **fatturazione centralizzata** con Prometeon;
- **PRO Time:** i servizi di assistenza stradale 7 giorni su 7 e 24 ore su 24 in coordinamento con ACI e EBTS.

*“I tre giorni - afferma **Marco Solari**, CEO per l'Europa di Prometeon Tyre Group - sono trascorsi all'insegna della coesione e dello spirito di gruppo, segno evidente che i rivenditori*

credono nella nostra progettualità retail. Prometeon e SuperTruck sono legati da un matrimonio, che si sta rivelando di successo e che prelude alla nascita di forme di collaborazione ancora più strette e strutturate.”.

