

In occasione del Product Marketing Meeting di BRpneumatici, svoltosi il 23 giugno è stata confermata la collaborazione con Kumho Tire per la distribuzione del marchio Marshal. Alla riunione erano presenti oltre 50 ragioni sociali, che hanno potuto informarsi sulle nuove proposte del brand Marshal, sui progetti di Kumho Tire e sulla costante assistenza commerciale da parte di BRpneumatici.

Guido Mistico, Sales Manager di Kumho Tire, ha presentato gli sviluppi aziendali e le strategie con focus particolare sui prodotti MU12, MW31, MH22 e CX11. Si è parlato, inoltre, dell'apprezzato progetto **MPC** (*Marshal Point Club*) 2023, dei progetti futuri di Kumho Tire, tra i quali una nuova attività di **Sport Marketing**, che a giorni verrà annunciata al mercato e darà maggiore notorietà ai brand Kumho e Marshal.

«Abbiamo condiviso con i nostri partner l'andamento macroeconomico, i dati di mercato dei pneumatici e di immatricolazione dei veicoli, dove emerge che la fascia Quality registra la maggiore crescita in tutti i segmenti e business. In questo contesto, Kumho sta performando oltre le migliori aspettative.» dichiara **Guido Mistico**. *«BRpneumatici e Kumho hanno in comune la soddisfazione del cliente, ed è ciò che emerso anche in occasione del 60° anniversario di BR. Sono molto felice della soddisfazione finale dei partecipanti e del rapporto che si è instaurato tra Marshal, BRpneumatici e i Marshal Point Club presenti.»*

Non poteva mancare una proposta di pneumatico per i veicoli industriali per l'occasione montato su cerchi in alluminio Alcoa Wheels di cui BR è distributore ufficiale.

Stefano Busin, di BRpneumatici, è il promotore convinto di questi incontri che puntualmente confermano i risultati e hanno lo scopo di informare e consolidare i rapporti commerciali e di collaborazione tra casa produttrice, distributore e attività di vendita collegate.

Inoltre, partnership commerciali con società quali **Marshal / Kumho** consentono di proporre gamme di prodotti che sono il risultato di ricerche mirate alle prestazioni in sinergia alla sicurezza e al risparmio.

BR sin dalle sue origini riserva grande importanza al **prodotto**, al **servizio**, ma anche al **rapporto umano**, che diventa fondamentale per creare collaborazioni di fiducia; in questa ottica si inseriscono questi appuntamenti, organizzati in partnership con brand esclusivi, e in questa particolare occasione con **Synproject**.













