

Hankook Tire Italia, attraverso i suoi migliori clienti specialisti ha deciso di incontrare le maggiori e più rappresentative flotte di trasporto, dislocate sull'intero territorio nazionale. E' questa la decisione presa negli ultimi mesi del 2016 dai responsabili di Hankook Tire Italia.

Attraverso alcuni meeting locali, Hankook Tire ha organizzato dei veri e propri momenti di confronto attraverso i quali ha presentato la nuova gamma di pneumatici alle flotte invitate, realizzando in collaborazione con i propri dealer dei momenti di totale condivisione, sottolineando il fatto che l'azienda coreana è ormai considerata un riferimento per l'intero settore del truck.

"Un'occasione sicuramente importante sia per l'azienda, sia per le flotte di trasporto, sia per i dealer che continuano a credere, anno dopo anno, nella qualità del prodotto", dice l'azienda. "E' stato altresì un modo per aggiornare circa i progressi e le novità del costruttore Coreano, in riferimento a quello che risulta essere il trend del mercato".

BRP, Gommauto Ambrosiana, Industrial Pneus, Candela Gomme e Conte Gomme: sono solo alcuni dei migliori clienti specialisti di Hankook Tire ad avere aderito a questo progetto, che sicuramente vedrà nel corso del 2017 altre adesioni.

"Non più una riunione vecchio stampo, ma un momento di condivisione tra Azienda, Flotte di Trasporti e clienti specializzati, con l'obiettivo di consolidare una partnership ormai duratura negli anni" afferma Carlo Citarella, direttore commerciali di Hankook Tire Italia.



Hankook incontra le flotte di trasporto attraverso i partner - Il piano "Porte Aperte" | 2

