

Iniziata nel quarto trimestre del 2016, in questi giorni è stata portata a termine la ristrutturazione della rete commerciale e logistica per la Regione Sicilia da parte di GRG Pneumatici, un'azienda che ha sede in Calabria, ma che opera sin dal 1980 anche in Sicilia.

“Per una Area-Mercato così storicizzata ed importante per la nostra azienda, abbiamo deciso di reinvestire su una nuova e completamente rinnovata rete di vendita, che sarà composta da personale appositamente formato, per offrire al mercato non solo la mera e consueta offerta di prezzo, ma una vera e propria consulenza complementare ed ulteriore, tesa al supporto commerciale e a migliorare l'efficienza del punto di vendita del nostro cliente”, spiega l'amministratore di GRG Pneumatici, Giovanni Geraci.

“Inoltre, - continua Geraci - per rafforzare tale tendenza, abbiamo incaricato un gruppo di consulenti di progettare - ed è in fase di realizzazione ormai avanzata - un format di aggiornamento, dedicato al Rivenditore che vorrà approfittare di questa occasione per riprendere, aggiornare e applicare tutta una serie di best practice commerciali, che lo guidino in un momento molto delicato del nostro mercato”.

“Novità nella novità: la presenza di una figura femminile nel team di vendita esterno. E' una presenza non certo usuale nel nostro settore, ma anche questo rappresenta un segno dei tempi che cambiano”, dice Geraci.

Un altro aspetto strategico che è stato sottoposto a completa ristrutturazione e ri-progettazione è la logistica. GRG Pneumatici ha infatti deciso di sostituire progressivamente l'attuale fornitore BRT con altri tre operatori specializzati, che, secondo quanto assicura Geraci “garantiranno una maggiore precisione e puntualità delle consegne, un elemento assolutamente nodale per lo standard di servizio richiesto oggi dal mercato”.

“L'impegno della nostra azienda - conclude l'imprenditore - è continuo al fine di garantire e rappresentare per il mercato una sempre valida e ulteriore opportunità di acquisto, con un'offerta di marchi e di servizi competitivi ed efficienti, selezionati per soddisfare i bisogni dei clienti e far sì che sempre un maggior numero di operatori ci scelgano come partner per lo sviluppo dei loro affari”.