

Il 18 settembre scorso il distributore regionale di Viterbo MaxTyre Srl ha organizzato per i propri clienti un evento che univa dovere e piacere, aula e kartodromo. Il corso di formazione tecnico-normativa, realizzato con Continental Italia, è stato infatti abbinato ad una gara di kart a cui hanno partecipato una ventina tra i migliori clienti di MaxTyre.

“L’iniziativa ha avuto molto successo: tutti i clienti si sono presentati e si sono molto divertiti”, spiega Massimo Maurizi, uno dei soci di MaxTyre. “Organizziamo spesso eventi di questo tipo e registriamo sempre una buona partecipazione. In questo caso abbiamo pensato di mettere insieme un corso tecnico e un momento di divertimento in pista, con premiazione del vincitore (Riccardo Cinti di Roma) e cena.”

L’esperienza è stata positiva anche per Continental Italia, perché, come spiega Luigi Cirillo, Key Account Manager di Continental Italia, “il corso è stato inserito in una cornice molto coinvolgente per i rivenditori: il circuito internazionale di kart di Viterbo ospita infatti anche gare e raduni a livello europeo.”

Il corso di formazione fa parte del programma che ogni anno Continental dedica ai distributori partner, attraverso la struttura interna denominata Conti Academy. Il tema centrale dell’incontro, curato dall’ing. Marco Vellone, è stato la sicurezza, declinata nelle varie situazioni: su strada, in frenata, su asciutto e su bagnato. Gli argomenti hanno toccato anche temi generali, riguardanti la storia e l’attualità del Gruppo Continental, i fondamenti del pneumatico, in termini di materiali, componenti e marcature, le normative generali che riguardano i pneumatici invernali e la presentazione del nuovo prodotto a marchio Barum, il Bravuris 3HM.

Esperienza dunque da ripetere per MaxTyre, una realtà nata nel 2009 da tre soci con esperienza pluriennale nel settore dei pneumatici e che, in quattro anni, ha sempre registrato un incremento del fatturato. “Anche l’anno scorso, nonostante la crisi, – dice Maurizi – le vendite sono cresciute del 25%. In questo momento stiamo soffrendo anche noi, come tutti, ma l’azienda, rispetto al mercato italiano, è in controtendenza e finora ha sempre archiviato bilanci positivi.”

Max Tyre opera esclusivamente in Lazio, Umbria e Abruzzo. “Siamo soci di Overgom, che ha una distribuzione nazionale, pertanto non abbiamo intenzione di allargare la nostra presenza su regioni limitrofe. Il nostro obiettivo è piuttosto quello di essere un riferimento importante nelle regioni in cui operiamo, puntando non sul prezzo, ma sul servizio. Quello che i clienti possono trovare da noi sono la disponibilità, la collaborazione, il servizio efficiente e un rapporto franco e cordiale”, conclude Maurizi.



© riproduzione riservata
pubblicato il 2 / 10 / 2013