

Mondolfo Ferro ha collaborato attivamente alla realizzazione della [nuova aula tecnica inaugurata nella sede di Yokohama Italia e Magri Gomme](#) martedì 28 giugno con il primo corso di formazione CDG-ONE. In particolare, l'azienda delle Marche ha fornito tutte le macchine più recenti per il servizio al pneumatico, mettendo a disposizione anche i product manager e i tecnici per la docenza dei corsi.

“La formazione per Mondolfo Ferro è davvero fondamentale ed è legata a tutta la filiera, con un focus particolare sul servizio post vendita. Chi ci sceglie, infatti, non si aspetta solo un prodotto di altissimo livello, ma anche un servizio post vendita eccezionale”, ha affermato Pietro Lauritano, direttore vendite Italia di Mondolfo Ferro.

“Per arrivare a quest'eccellenza negli ultimi anni abbiamo migliorato tantissimo la capillarità del servizio post vendita: oggi in Italia possiamo contare su 55 centri di assistenza tra tecnici diretti e indiretti, tutti preparati e formati negli stabilimenti di produzione ed in grado di intervenire nel più breve tempo possibile sulle macchine.”

In un lavoro dal carattere sempre più stagionale, un fermo macchina potrebbe rivelarsi un incubo: “Se si ferma uno dei due, tre o più smontagomme è un problema, ma se si ferma un assetto ruote è un disastro, perché oggi l'assetto è un prodotto sempre più fondamentale, oltre che unico, all'interno del punto vendita. Per questo motivo la mission di Mondolfo Ferro è garantire che i fermi macchina siano ridotti al minimo, da una parte con la qualità dei prodotti e dall'altra con un servizio post-vendita veloce e preciso.”



Mondolfo Ferro: la formazione e il servizio post vendita fondamentali per l'offerta | 2



Mondolfo Ferro: la formazione e il servizio post vendita fondamentali per l'offerta | 3



Mondolfo Ferro: la formazione e il servizio post vendita fondamentali per l'offerta | 4





La disponibilità verso il cliente è parte integrante della strategia Mondolfo Ferro, anche quando si parla di eventi: a Forza d'Agrò, in provincia di Messina, è stata organizzata la presentazione del nuovo Aquila Tornado, lo smontagomme alto di gamma di Mondolfo, con 140 clienti, mentre il 6 luglio proprio nella sede Yokohama Italia-Magri Gomme è stato organizzato un evento con 50 clienti. "La vicinanza ai clienti, specie negli anni pari, quando non c'è Autopromotec, è importantissima. Tutte le giornate hanno avuto esiti superiori alle aspettative", conclude Lauritano.





© riproduzione riservata
pubblicato il 18 / 07 / 2016