Lo scorso 4 ottobre 2017, nella splendida cornice del Villa Fenaroli Palace Hotel di Rezzato (BS), Nokian Tyres ha organizzato un corso sulla redditività del punto vendita rivolto ai Rivenditori Autorizzati Nokian (NAD) di Pneus & Company Franciacorta.

Il relatore della giornata, Marco Priori della Mercuri International, ha focalizzato la giornata su come identificare e misurare le linee guida alla redditività e su come sviluppare un piano di azione per migliorare il flusso di cassa e la redditività a medio e lungo termine. Il tutto con esperienze ed esercitazioni che hanno reso la giornata piacevole e divertente.

Tuija Aro, responsabile del progetto NAD (Nokian Authorized Dealers), ha illustrato al pubblico come questa catena stia prendendo piede, non solo a livello italiano (con il maggior numero di centri convenzionati Nokian in Europa), ma anche a livello mondiale, visto che sono stati autorizzati dei rivenditori Nokian anche in Cina.

In occasione del corso è stato anche presentato un nuovo collaboratore della filiale italiana, **Andrea Cancian, che seguirà da vicino le necessità e lo sviluppo dei NAD di tutta Italia**.

L'amministratore delegato di Pneus & Company Franciacorta, Roberto Bastiani, presente all'evento, ringraziando tutti i presenti per l'attiva partecipazione, ha esortato Nokian Tyres a continuare in questo percorso di supporto alla crescita dei propri clienti.

© riproduzione riservata
pubblicato il 10 / 10 / 2017