

Diesel Technic Italia, filiale italiana di Diesel Technic Group - uno dei più importanti fornitori nell'aftermarket indipendente di ricambi per veicoli commerciali leggeri e pesanti - ha esposto per la prima volta ad Autopromotec 2017 dove ha riscosso un grande successo di pubblico: molti i professionisti dell'aftermarket automotive che hanno dimostrato interesse nei confronti dell'offerta di prodotti e servizi di Diesel Technic Italia.

In occasione di Autopromotec 2017, Diesel Technic Italia ha presentato le gamme DT Spare Parts e SIEGEL Automotive, che comprendono oltre 36.000 ricambi di comprovata qualità per camion, rimorchi, autobus e furgoni. Tutti i prodotti sono inseriti nei cataloghi digitali dei due marchi, consultabili anche su TecDoc e Inforicambi.

La rassegna bolognese è stata anche l'occasione per presentare Partner Portal, la piattaforma online recentemente potenziata da Diesel Technic attraverso la quale i partner commerciali possono inserire e gestire autonomamente i propri ordini 24 ore su 24.

Allo stand di Diesel Technic Italia, numerosi partner commerciali e clienti hanno trovato informazioni anche sulla vasta gamma di servizi su misura volti a soddisfare le specifiche esigenze degli operatori di settore, come per esempio la fornitura dei ricambi entro 24 ore.

Il team di Diesel Technic Italia, che da novembre 2016 si occupa della gestione dei clienti e dei partner commerciali in Italia e Malta, ha potuto festeggiare con successo il suo debutto fieristico, confermandosi un partner affidabile non solo per la qualità dei prodotti ma anche per il livello di assistenza e di servizio offerti.

Walter Schiavi, General Manager di Diesel Technic Italia, ha così commentato la prima volta della sede italiana dell'azienda ad Autopromotec: "La nostra esperienza a Bologna è sicuramente positiva. Da un lato, i clienti hanno potuto incontrare personalmente il team italiano del Gruppo, e questo ci consentirà di rafforzare i rapporti di collaborazione esistenti. Dall'altro, abbiamo avuto l'opportunità di illustrare tutta la gamma prodotto agli operatori di settore che sono passati al nostro stand e - soprattutto - di porre l'attenzione sui servizi e l'assistenza che mettiamo a loro disposizione, in particolare il Partner Program. Si tratta di un programma di supporto personalizzato che prevede iniziative speciali per la comunicazione attiva e per la promozione di vendita dei marchi di prodotto.

Sono certo che il saper instaurare un rapporto di stretta collaborazione con i partner commerciali sia fondamentale per la crescita di tutti gli attori coinvolti, ed è per crescere insieme che proponiamo a ciascuno di loro di partecipare attivamente al nostro Partner Program".