

Dopo oltre 21 anni passati nel Gruppo Magri, dalla fine dell'anno scorso Roberto Pizzamiglio è diventato Direttore Commerciale sud Europa di Triangle Tire. La fiera di Colonia, The Tire, è stata l'occasione per parlare con lui, figura molto rispettata nel settore.

Ci può fare un riassunto del suo percorso professionale?

“Sono entrato in Magri nel 1996 e, dal 1999, ho assunto la direzione vendite Italia dei pneumatici vettura, fuoristrada e trasporto leggero per Yokohama. Successivamente, nel 2009, ho iniziato a ricoprire lo stesso ruolo per tutto il gruppo Magri Gomme e nel 2012 sono diventato direttore commerciale del gruppo. Dopo 21 anni di soddisfazioni e di grande arricchimento personale, mi sono reso conto che il mio percorso era arrivato ad una svolta. Avevo altre possibilità, ma ha prevalso la personalità di Corrado Moglia. Avevo, infatti, già collaborato con lui molto con grande soddisfazione ai tempi di GT Radial e quindi, quando ho ricevuto l'offerta di collaborazione, non ho esitato un attimo. Ad ottobre 2017, quindi, ho iniziato a lavorare per Triangle, in una posizione creata letteralmente per me.”

Come è cambiato il suo lavoro passando da Magri/Yokohama a Triangle?



Corrado Moglia e Roberto Pizzamiglio

Sono passato da un distributore nazionale ad un produttore. Questa è, necessariamente, un'esperienza molto più internazionale rispetto a quella precedente. Sto vivendo un momento importante della mia carriera, che mi permette ora di vedere nuovi scenari rispetto ad un mercato solo ed esclusivamente nazionale.

Quali sono state le principali operazioni condotte finora?

Sono partito dall'Italia, dove abbiamo stretto l'accordo di distribuzione con Farnese per il vettura e mantenuto quello con Sunebo per l'OTR e il TBR. Dopo l'Italia, ci siamo mossi sulla Spagna. Qui abbiamo valutato una serie di opportunità e alla fine ci siamo concentrati su un'azienda che è un riferimento per il mercato spagnolo: Tiresur. Siamo partiti ad aprile,

dopo alcuni mesi di test. Si tratta di una collaborazione molto importante, con una grande organizzazione, presente su tutto il territorio spagnolo. Su altri paesi che seguo, ad esempio Francia e Portogallo, gli accordi di distribuzione erano già stati siglati e i risultati sono più che positivi. In Grecia, infine, abbiamo un partner consolidato per il TBR e l'OTR, ma siamo alla ricerca di un partner per il vettura.

Stiamo lavorando bene anche in piccoli mercati come Malta e valutando miglioramenti a Cipro ed in altri mercati minori. In Turchia, che fa parte del mio territorio, siamo per il momento fermi con le vendite perché le tassazioni all'importazione sono eccessive.

Con il team Europe sto anche lavorando su progetti trasversali come lo sviluppo di possibili altri marchi, report al management ed alcune aree di espansione anche extra-Europee.

In conclusione, con Triangle è fino ad oggi sicuramente un'esperienza di arricchimento professionale e di conoscenza di dinamiche internazionali complesse, con possibilità di crescita ulteriore insieme al team ed all'azienda stessa.