

Lo scorso 20 luglio è stato finalizzato l'accordo di distribuzione in esclusiva per l'Italia di tutta la gamma di prodotti Hunter, che passa da Rivolta alla padovana Commerciale LMV.

LMV, fondata nel 1975 e specializzata nella commercializzazione di materiale di consumo e attrezzatura, estenderà dunque la sua attività, che oggi si limita al nord Italia fino all'Emilia Romagna, anche al centro sud, isole comprese. Parallelamente a quest'accordo, LMV lascerà invece la distribuzione dei prodotti Snap-on, una collaborazione di successo per molti anni per entrambe le aziende. LMV ringrazia infatti Jhon Bean e sottolinea che la scelta di questo nuovo percorso è stata dettata dalla possibilità di assumere un'esclusiva a livello nazionale.

La gamma Hunter, già apprezzata dal mercato italiano e disponibile anche per il segmento autocarro, comprende assetti ruote, equilibratrici diagnostiche e non, smontagomme, ponti sollevatori, rettifiche freni.

"Ci stiamo preparando per la prossima stagione. A settembre inizieremo infatti un tour di presentazione del prodotto e organizzeremo dei 'porte aperte', a iniziare dal nostro show room che stiamo completamente riallestendo", ha affermato Giancarlo Bianco, che in LMV si occupa di formazione e assistenza dei clienti. "Abbiamo sposato in toto il programma Hunter e lo stiamo costruendo di giorno in giorno. La sfida principale per noi sarà aprire il mercato in tutta Italia e per farlo stiamo cercando di costruire un'organizzazione razionale ed efficiente".

Nei giorni scorsi il team LMV ha anche avuto l'opportunità di visitare la sede di Hunter in Missouri: per chi non conosceva il prodotto Hunter, l'impressione è stata "ottima" e per quelli che lo avevano già trattato, è stato invece un felice ritorno e una conferma della qualità già nota.

"Il vantaggio di offrire il marchio Hunter è che i suoi prodotti sono più avanti rispetto a quelli degli altri", aggiunge Bianco. "L'azienda è infatti concentrata sullo sviluppo tecnologico e sull'aftermarket e garantisce delle strumentazioni che hanno capacità molto più ampie rispetto a quelle della concorrenza".

Inizia dunque un nuovo importante viaggio per LMV, che finora si è distinta per l'attenzione al servizio al cliente, che viene seguito personalmente, grazie a una rete di agenti e una flotta di furgoni aziendali, che consegnano direttamente in officina, eliminando i tempi di attesa e la necessità da parte del gommista di fare magazzino. La sfida sarà adesso quella di portare questo modello di business in tutta Italia.

