La convention di Fintyre, che si è svolta a Bergamo la settimana scorsa, ha segnato idealmente la chiusura di un anno difficile, il 2012, e l'avvio del 2013. Il personale di vendita e i dipendenti presenti all'incontro sono usciti soddisfatti e motivati per affrontare un anno, che comunque, secondo l'azienda, non sarà meno difficile del precedente. Alessandro Bruchi, direttore commerciale del gruppo, ha evidenziato che "in un anno veramente complicato, come quello passato, Fintyre, pur perdendo fatturato, ha saputo guadagnare quote di mercato. In particolare, risultati più che lusinghieri sono stati conseguiti nei settori agroindustriale e due ruote."

Secondo il manager di Fintyre, anche quest'anno sarà caratterizzato dalle criticità economiche che hanno contraddistinto il 2012, ma adesso c'è un vantaggio: "il settore nel suo complesso ha maturato la consapevolezza di ciò che accade e nessuno può essere preso alla sprovvista. Ci sono quindi tutti gli elementi affinchè un'azienda come Fintyre possa correttamente interpretare il momento garantendo un'offerta commerciale adeguata al mercato."

Durante la convention è stato ribadito che Fintyre concentrerà i propri sforzi per fornire ai clienti una proposta che vada dritto alle loro necessità, ossia che si basi su un servizio di prim'ordine e che tenda a tutelare la marginalità attesa del gommista, attraverso una corretta differenziazione dei brand trattati, politiche di marketing efficaci e una proposta articolata di offerte.

In particolare, a proposito di brand , durante la convention è stata presentata una novità di rilievo. Fintyre, infatti, estende la disponibilità di servizio Hankook su scala nazionale.

Gli argomenti trattati durante la convention sono stati numerosi e daranno i loro risultati concreti durante il corso dell'anno. Fintyre ha anche intensificato l'impegno sul canale delle leasing companies, settore che, nonostante le tante criticità e contraddizioni, è e rimane un business di tutto rilievo per i suoi clienti. In particolare, Fintyre ha la possibilità di proporre il settore leasing attraverso i propri progetti triangolati con le case produttrici (R6, Area Bridgestone, GD Dealer, FSC network) ma anche e soprattutto attraverso il network indipendente Tyre Team.

Concludendo, Bruchi ha voluto sottolineare alla forza vendita, l'impegno di Fintyre nel gestire i propri approvvigionamenti in modo attento e conforme a tutte le normative nazionali e comunitarie. Questo aspetto, fondamentale in generale, è diventato assolutamente prioritario dal 4 dicembre scorso quando è entrato in vigore il decreto del 31 Ottobre 2012 che sancisce, anche per i pneumatici, la corresponsabilità tra acquirente e fornitore in caso di frode dell'IVA. L'importanza di questo decreto e del rispetto delle

normative è dunque per Fintyre un punto fermo.

© riproduzione riservata
pubblicato il 31 / 01 / 2013