Si è da poco concluso il ciclo di formazione che Fintyre ha organizzato con Lassa Pneumatici per i migliori clienti del Gruppo.
L'edizione di quest'anno è stata accolta con una grande adesione: oltre 90 i rivenditori provenienti da Calabria e Campania che hanno partecipato ai due eventi di Cosenza (5 aprile) e Napoli (7 aprile).
Partner d'eccezione per questo secondo anno consecutivo di formazione è stato Lassa Pneumatici, di cui il Gruppo Fintyre rappresenta il distributore italiano per Toscana, Lazio, Abruzzo, Molise, Puglia Campania, Basilicata, Calabria e Umbria.
Due le macro aree di approfondimento che hanno interessato i rivenditori. In primo luogo, il piano di strategia marketing che ha sottolineato l'impegno reciproco del Gruppo Fintyre e Lassa Pneumatici per lo sviluppo e la condivisione di politiche commerciali volte a garantire un ottimo rapporto- qualità prezzo non solo ai rivenditori ma anche agli utenti finali. Infine, la presentazione dei nuovi prodotti di Lassa Pneumatici rivolta in particolar modo agli sforzi di investimento e alla tecnologia all'avanguardia usata per continuare a garantire pneumatici certificati e di qualità nel rispetto di tutte le norme vigenti in materia di sicurezza.
I due incontri di formazione, realizzati con la preziosa partnership di Lassa Pneumatici, rappresentano per il Gruppo un'importante conferma degli asset strategici volti a rafforzare le competenze professionali in un mercato sempre più competitivo.

© riproduzione riservata
pubblicato il 3 / 05 / 2016