

Sul mercato da più di 40 anni, l'azienda Commerciale LMV sta arrivando alla fine di un percorso lungo due anni che l'ha portata a cambiare pelle, mantenendo però la stessa anima, fatta di passione ed attenzione al cliente.

L'azienda padovana, fondata nel 1974 e specializzata nella commercializzazione diretta di materiale di consumo e piccola attrezzatura, si è sempre distinta per il sistema di vendita diverso dai concorrenti: se normalmente i gommisti ordinano la merce dal catalogo del venditore, in questo caso l'agente si reca in officina con il furgone che ha già i prodotti in pronta consegna. Questo permette di eliminare i tempi di attesa e la necessità del gommista di fare magazzino.

"Siamo presenti in tutto il nord Italia, fino all'Emilia Romagna, con oltre 30 furgoni" ha affermato Giancarlo Bianco, che in LMV si occupa di corsi e formazione e non solo. "Un'altra particolarità è che diverse persone seguono lo stesso territorio, in modo da essere sempre pronti ad ogni evenienza. Tutto questo è pensato proprio per non lasciare mai i clienti soli, che è il vero mantra dell'azienda."

Il percorso di cambiamento intrapreso da LMV è partito dall'introduzione nell'offerta delle grandi attrezzature: smontagomme, ponti, equilibratrici, assetti e via dicendo. Per seguire questo progetto sono state assunte persone specifiche con competenze nel settore e bagaglio tecnico e commerciale. La filosofia, però, rimane la stessa: con i tecnici che sono dipendenti perché, se c'è un problema, è LMV stessa a risponderne direttamente e, proprio per non abbandonare il cliente nel momento di necessità, viene anche gestito un parco attrezzature usato, pronto per essere utilizzato come muletto.

"Le novità non sono finite. Il 29 settembre, ad Udine, abbiamo organizzato una serata la prima di una serie durante la quale abbiamo incontrato un centinaio di clienti, mostrando l'attrezzatura, mentre il 7 ottobre abbiamo organizzato il primo corso di formazione nella nuova sede di Due Carrare, appena inaugurata. Il percorso si concluderà con Autopromotec dove, per la prima volta, esporremo nel padiglione principale, il 19."

Bianco afferma che nel 2017 verranno organizzati altri corsi di formazione, con il calendario che uscirà a breve: "Stiamo cercando di formarci, per poi formare il gommista. Oggi non basta più vendere il prodotto, ma serve essere a contatto con il cliente e rispondere alle sue esigenze. E questo vale per noi, che abbiamo come cliente il gommista, ma anche per i gommisti stessi, che non possono essere più dei semplici montatori di pneumatici, ma devono essere dei professionisti nel servizio all'auto. LMV vuole affiancare il gommista anche nella crescita professionale, proprio per non lasciarlo mai da solo."





© riproduzione riservata
pubblicato il 27 / 10 / 2016