

Sono stati 10 rappresentanti di punti vendita BestDrive, i partecipanti al Corso di Formazione sull'Assetto Ruota che si è tenuto a Mondolfo lo scorso 16 febbraio.

Gli intervenuti, provenienti da tutto il centro Italia, si sono alternati tra lezione teorica in aula e prove pratiche sulle attrezzature presenti nel Centro di Formazione di Mondolfo.

Massimo Roatis, Trade Marketing Specialist di Contitrade, ha presenziato alla giornata di formazione, indicando l'importanza che per Continental riveste la preparazione e la specializzazione dei suoi affiliati.

Pietro Lauritano, direttore vendite Italia di Mondolfo Ferro, che ha fatto gli onori di casa, ha sottolineato la grande necessità di una partnership che si traduca in vicinanza alla propria clientela a tutto tondo.

“Mondolfo Ferro, costruttore di autoattrezzature, può contare sempre più su un'organizzazione di livello TOP nel servizio pre-vendita e post-vendita”, ha spiegato Lauritano. “La formazione degli specialisti al servizio alla ruota è un impegno prioritario per la nostra azienda, che cercheremo di portare avanti sempre con maggior impegno con i nostri Partner”.



© riproduzione riservata
pubblicato il 24 / 02 / 2017