

Da domenica 2 a mercoledì 5 luglio la Sicilia è stata la bellissima cornice dell'annuale **incontro tra Bridgestone Europe, Italian Branch - Divisione Commercial** e tutta la rete dei **rivenditori specializzati Bridgestone Partner**.

Oltre 250 invitati tra rivenditori e management Bridgestone provenienti da tutta la South Region: Italia, Romania, Bulgaria e paesi della penisola balcanica (Croazia, Slovenia, Serbia, Bosnia Herzegovina). Quest'anno, per la prima volta, i **Bridgestone Partner Truck** e i **Bridgestone Partner Agri**, sono stati coinvolti insieme per il **workshop 2017**, a testimonianza dell'approccio sempre più integrato di Bridgestone come Partner in grado di offrire prodotti, servizi e Soluzioni di Business che soddisfino le esigenze di ogni cliente, utente finale e rivenditore, nell'ambito della produzione e commercializzazione dei pneumatici.

*"Vogliamo offrire soluzioni sempre più efficienti, efficaci e sostenibili nel tempo" - commenta Lorenzo Piccinotti, Marketing Manager Commercial Products - Bridgestone Europe South Region. "Bridgestone si presenta ai rivenditori come Partner a 360° capace di supportarli su tutte le linee di business, con un'offerta di prodotti per tutti i mezzi e gli impieghi, programmi di marketing e tipologie di network differenziate", conclude Piccinotti.*

Durante i quattro giorni di lavori, i partecipanti hanno avuto modo di condividere la **strategia**, gli **ultimi trend** e gli **scenari del mercato**, approfondire le novità dei Network Truck & Agri, confrontarsi sulle Soluzioni di Business orientate all'utente finale, sia esso una flotta di autotrasporto o un'azienda agricola, per offrire soluzioni sempre più personalizzate sulle reali esigenze dell'utilizzatore finale.



© riproduzione riservata  
pubblicato il 19 / 07 / 2017