

Ciavarella Pneumatici, uno dei più importanti distributori di pneumatici del Sud Italia, inizia il 2018 con un'importante novità: l'apertura di un nuovo deposito a Nola, in provincia di Napoli, con l'obiettivo di espandere la propria presenza territoriale nel Centro Sud. In occasione dell'inaugurazione del magazzino, abbiamo fatto qualche domanda ai titolari dell'azienda Amerigo e Antonello Ciavarella.

Cosa contraddistingue Ciavarella Pneumatici nel mercato della distribuzione?

La Ciavarella Pneumatici è una azienda che nasce nei primi anni '60 come retailer, e che da 25 anni è presente sul mercato della distribuzione. E' una azienda familiare, con un forte senso di appartenenza che si estende a tutto il personale, composto da giovani competenti, dinamici e motivati.

Da piccoli operatori siamo diventati una realtà distributiva ben strutturata, presente in tutti i comparti del mercato pneumatici, con un portafoglio marche molto ampio per soddisfare tutte le necessità di mercato, ma soprattutto con valori forti quali affidabilità, serietà e attenzione al cliente. Questo ci ha permesso di espandere la nostra presenza dalla Puglia, dove nasciamo, alla Basilicata, Calabria, e quindi progressivamente verso il Centro Italia.



Quali sono le prospettive dell'azienda?

L'azienda si propone da un lato di espandere la propria presenza in Campania e in Lazio, dall'altra di consolidare la leadership di distributori laddove siamo già storicamente presenti. Il nostro obiettivo è di diventare il distributore di riferimento di zona in termini di qualità del servizio e di capillarità. Proprio per garantire questi vantaggi, abbiamo deciso di investire in un nuovo deposito di 2.500 metri quadri nei pressi dell'interporto di Nola, quindi nel centro nevralgico, dal punto di vista logistico, dell'intera regione campana.

Che vantaggi avranno gli operatori della zona?

Questo presidio territoriale ci permetterà di servire pressoché tutti i clienti con doppie consegne giornaliere, garantendo ampiezza di gamma, disponibilità costante e rapidità di servizio, che sono esigenze oramai imprescindibili per tutti i rivenditori.

In appoggio a questa iniziativa, abbiamo rinnovato integralmente la forza di vendita della regione, scegliendo uomini motivati, dinamici, e con una grande capacità di ascolto del cliente. Possiamo certo dire che questi uomini, insieme ai colleghi delle altre regioni,

rappresentano oggi un punto di forza della Ciavarella Pneumatici.

Quali sono invece le prospettive a medio termine?

Dal punto di vista della presenza territoriale, questo deposito apre la strada ad ulteriori espansioni, ad esempio verso il Lazio, dove abbiamo cominciato ad inserire due nuovi venditori per le province di Roma, Frosinone e Latina.

Inoltre, supporteremo la nostra crescita con l'inserimento di nuove figure in azienda, con programmi costanti di formazione della forza di vendita, nonché un insieme di iniziative commerciali importanti mirate a reclutare nuovi clienti ed a consolidare la fidelizzazione di quelli esistenti.

In conclusione, avremo l'organizzazione e tutti gli strumenti adeguati per sostenere la nostra crescita in maniera solida e duratura nel tempo.

© riproduzione riservata
pubblicato il 15 / 01 / 2018