

Dal 1° luglio 2019, Hankook Tire Italia ha ufficializzato la nuova organizzazione vendite per canale, scegliendo di affrontare il mercato in maniera più efficace e mirata, grazie alla suddivisione della forza vendite per canale (distribuzione e dettaglio).

I **rivenditori al dettaglio** sono ora gestiti da due area manager e sei venditori specialisti, dividendo l'Italia in due, Centro Nord e Centro Sud, mentre il **canale della distribuzione** è gestito da un area manager e tre venditori specialisti, che seguiranno tutti i distributori presenti sul territorio italiano. I due Team riporteranno a **Marco Rispoli**, Senior Sales Manager PCLT.

Questa nuova organizzazione permette di analizzare meglio il mercato per rispondere alle esigenze che emergono da ciascun canale. Una grande opportunità per Hankook Tire Italia, che, dopo la chiusura del primo semestre in un contesto di mercato difficile, punta al raggiungimento del target annuale. I clienti potranno beneficiare a loro volta di numerosi vantaggi tra cui politiche commerciali ad-hoc studiate in funzione dei diversi approcci commerciali dei due canali, grazie ad un rapporto più diretto e frequente. L'obiettivo di Hankook Tire Italia è quello di consolidare la propria posizione sul mercato attraverso una maggiore fidelizzazione dei propri clienti.

“L'efficienza della struttura organizzativa e il focus sul Cliente e sulle sue esigenze sono due elementi importanti della strategia per rispondere proattivamente ai cambiamenti in atto nel mercato italiano e per raggiungere l'obiettivo di medio/lungo termine di diventare un'azienda leader a livello globale nel settore dei pneumatici”, afferma **Carlo Citarella**, amministratore delegato di Hankook Tire Italia.

© riproduzione riservata
pubblicato il 5 / 08 / 2019