Prosegue il programma di investimenti del distributore di origine pugliese Ciavarella Pneumatici, mirato a consolidare e accrescere la propria presenza in tutto il centro e sud della penisola.

E' recente, infatti, la notizia dell' apertura di un nuovo deposito, situato nelle immediate vicinanze dell'uscita autostradale Pescara Ovest – Chieti, di oltre 3.000 mq. Quest'ultima struttura si aggiunge a quella di Nola (NA), aperta poco più di un anno fa.



Amerigo Ciavarella, fondatore e amministratore unico di Ciavarella Pneumatici

"Velocità e dinamiche del mercato di oggi ci chiamano a grandi sfide, si è quasi 'costretti' a crescere ed investire continuamente per evitare di perdere terreno e lasciare spazio ai competitors", dichiara **Amerigo Ciavarella**, fondatore e amministratore unico dell'azienda, che prosegue dicendo: *"Siamo molto motivati, abbiamo costituito un'ottima organizzazione interna, in grado di seguire le dinamiche commerciali, di marketing e controllo di gestione, oltre a ruoli chiave per gli acquisti e la logistica;* ***vogliamo figurare tra i principali player del mercato della distribuzione, attuale e di domani***".



Il direttore commerciale Antonello Ciavarella

Interviene anche **Antonello Ciavarella**, da diversi anni direttore commerciale dell'azienda: *"Approdiamo nel centro nevralgico dell'Abruzzo, sia dal punto di vista commerciale che logistico; a soli pochi mesi dall'apertura abbiamo implementato un servizio di doppia consegna giornaliera, che copre l'intero territorio di Marche, Abruzzo e Molise, esattamente come facciamo in tutte le altre aree in cui siamo presenti, in maniera professionale ed efficace. Questo deposito si rivela altresì funzionale anche al percorso di crescita che abbiamo intrapreso sulla dorsale adriatica, senza dimenticare quanto di buono stiamo facendo sul versante tirrenico, in Calabria, Campania e Lazio"*.

"Ci stiamo strutturando per diventare una realtà distributiva a 360°, molto capillare in tutto il centro e il sud Italia, grazie alla qualità e professionalità della nostra forza di vendita, oltre ad un approccio multimarca/prodotto con un'offerta di servizi e contenuti di qualità per i nostri clienti. Ne è un esempio ***il nostro network "Gommisti n.1"*** *che sta ricevendo molti consensi ed è in costante evoluzione"*, conclude Antonello Ciavarella.

Sembra, dunque, poggiare su basi solide e su idee molto chiare il progressivo processo di espansione di Ciavarella Pneumatici, tra l'altro recentemente ufficializzata da Michelin tra gli unici **11 redistributori "partner" in Italia** del brand francese.

- 

- 

- 

- 

© riproduzione riservata pubblicato il 21 / 10 / 2019