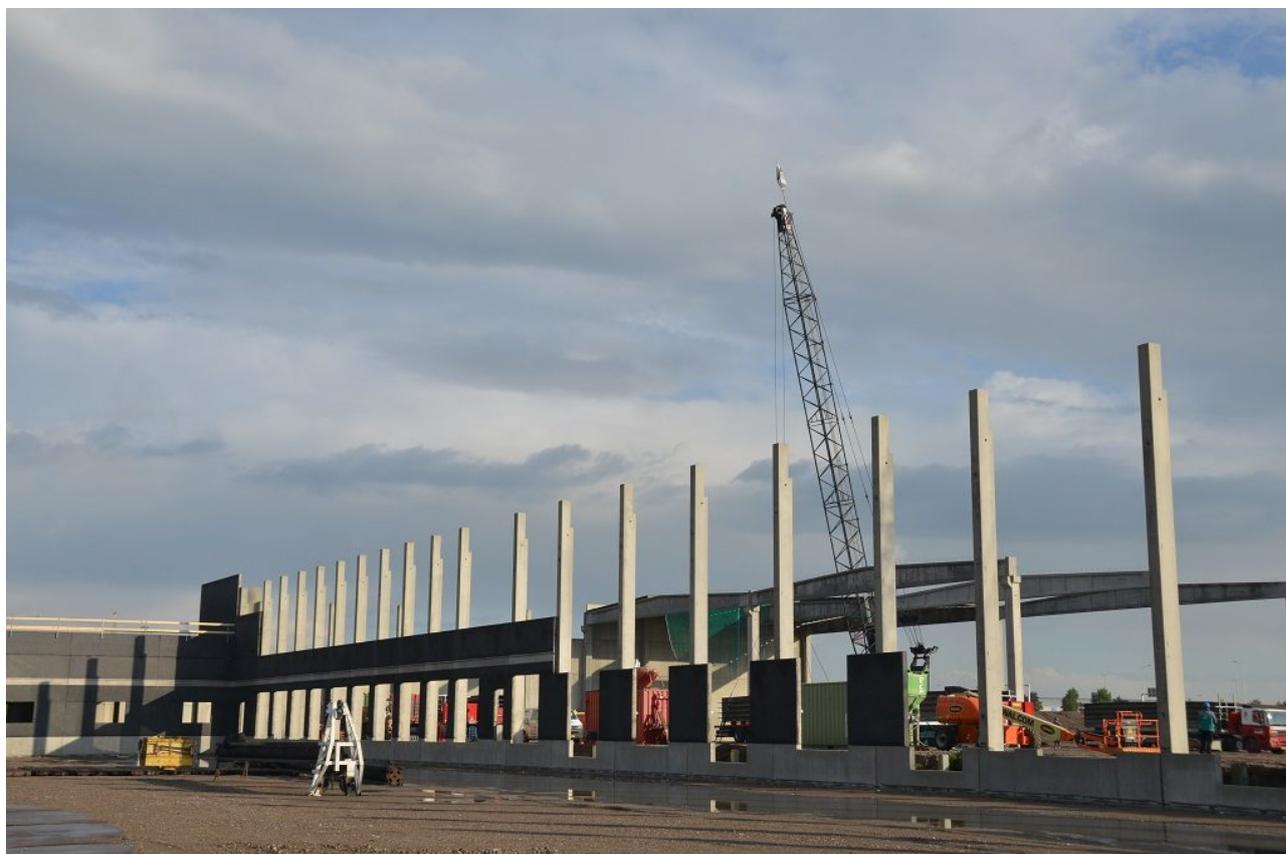


Inter-Sprint Banden, noto distributore europeo di pneumatici, con sede a Moerdijk nei Paesi Bassi, ha ampliato il già grande magazzino con una superficie extra di 38.000 metri quadrati.

Oggi quindi l'azienda dispone di un magazzino di oltre 230.000 metri quadrati, dove riesce a stoccare 14.000 diversi pneumatici.







Alessandro Castro, account manager per l'Italia, annuncia questa novità, sottolineando che rappresenta una garanzia di disponibilità e rapidità di consegna per tutti i clienti e in particolare per quelli italiani, che segue.



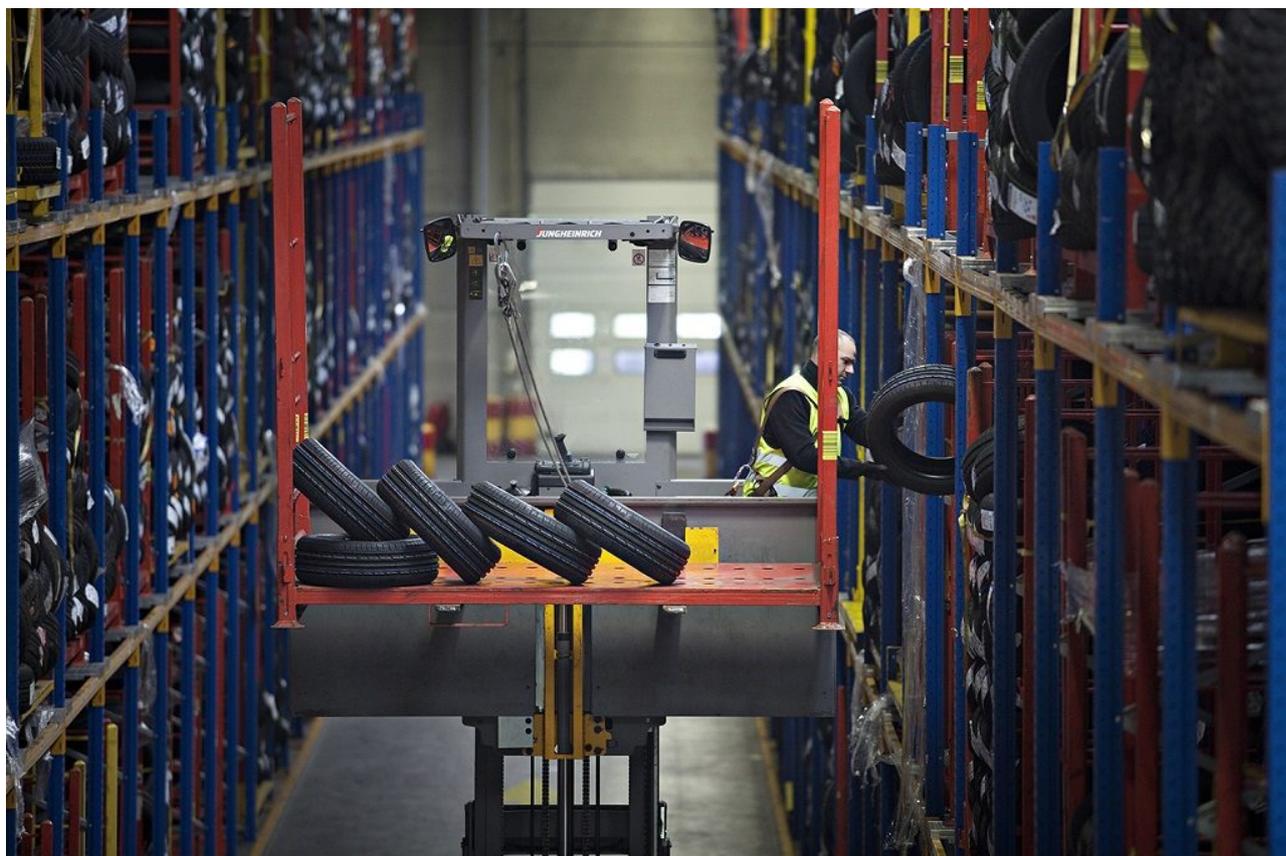
*“Il settore industriale dei pneumatici è sempre in movimento – dice **Alessandro Castro** – e se i gommisti vogliono svolgere un ruolo significativo, non devono solo anticiparli i cambiamenti, ma devono anche farsi trovare preparati, adeguando la propria professionalità, sviluppando proprie strategie e mantenendo i valori fondamentali. Ma a fare davvero la differenza è osare entrare in terreni sconosciuti.”*

Indubbiamente Inter-Sprint, oltre alla visione del futuro, ha avuto anche coraggio investendo nel nuovo magazzino, grazie al quale si propone oggi come un fornitore di pneumatici auto e autocarro davvero completo e con alle spalle una storia di 50 anni.

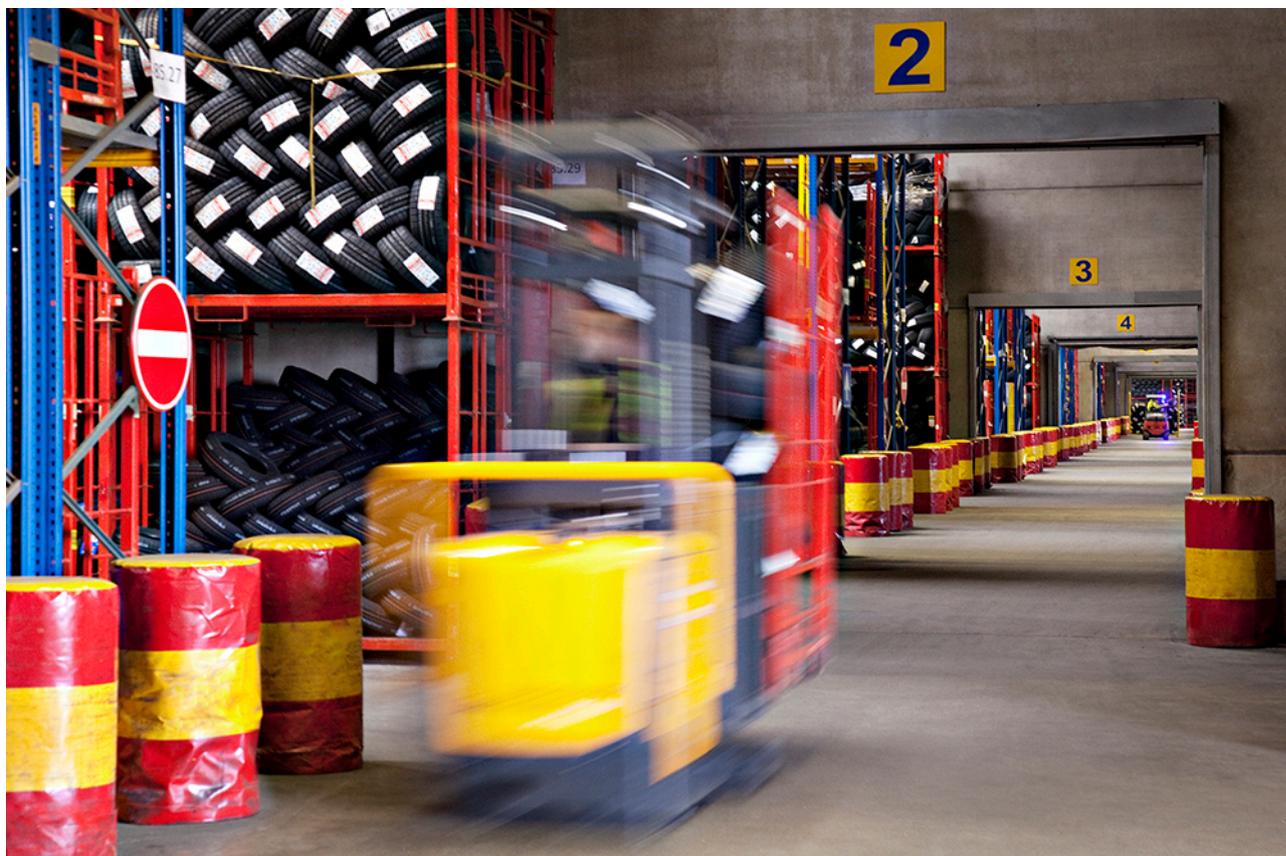
*“Una strategia multibrand equilibrata, combinata con le nostre conoscenze del mercato e dei prodotti, ci rende fornitori professionali e affidabili”, continua Castro. “La nostra gamma comprende ovviamente tutte le marche più famose. Forniamo inoltre diversi marchi esclusivi europei e Private Labels, creati da produttori di pneumatici molto rinomati. Siamo anche un distributore ufficiale di vari marchi leader del settore dei pneumatici.”*

Castro segue i clienti italiani, considerandoli dei partner: *“Collaboriamo con loro per trovare le giuste strategie di mercato e il giusto assortimento, basandoci sulla conoscenza condivisa del mercato e dei prodotti. Offriamo inoltre soluzioni ICT a livello professionale e supporto per il marketing creativo.”*

*“Ciò che conta - conclude il manager - è regalare valore aggiunto, e lo facciamo con convinzione con ogni nostro cliente.”*







© riproduzione riservata pubblicato il 17 / 02 / 2020