

Ancora buone notizie da parte di Ciavarella Pneumatici, che annuncia l'inaugurazione di un nuovo deposito nel Lazio, a Fiano Romano, il terzo in tre anni dopo le aperture di [Nola](#) e [Pescara](#).

Prosegue e si conferma, quindi, il piano di investimenti ed espansione annunciato dalla famiglia Ciavarella nei mesi scorsi, per accrescere la propria presenza nel centro Italia.

*“Sono particolarmente entusiasta di questa nuova apertura nei pressi di Roma” dichiara **Amerigo Ciavarella**, titolare dell'azienda. “Approdare in uno dei mercati più importanti d'Italia è motivo di grande soddisfazione. Amiamo il nostro lavoro, continuiamo ad investire nell'Azienda, nella sua crescita e nei nostri uomini. Nonostante il periodo che il Paese sta vivendo ci imponga prudenza, siamo pronti e carichi per questa nuova affascinante avventura”.*



Sulle dinamiche di sviluppo commerciali e logistiche interviene **Antonello Ciavarella**, responsabile commerciale dell'azienda: *“L'apertura di Roma segue esattamente le logiche delle altre aperture: strutture idonee a stoccare tutte le tipologie di prodotto, dal 2ruote al turismo, dall'autocarro all'agricoltura, arrivando ad un'ampiezza di gamma tale da riuscire a servire la clientela in maniera efficiente ed efficace, con un servizio di doppia consegna giornaliera su quasi tutto il territorio laziale. La forza vendita è professionale e capillare: siamo motivatissimi e i presupposti per far bene ci sono tutti. Grazie a questa organizzazione, oggi serviamo in maniera strutturata un territorio che va dall'Umbria alla Sicilia”*.

Idee chiare e passo spedito, dunque, per il distributore di origine pugliese, che prosegue la sua marcia, grazie anche a tutti i suoi collaboratori, che si sono impegnati in maniera

proficua, durante il lockdown, nei corsi di formazione digitali messi a disposizione dal Centro Formazione Michelin, che da sempre per Ciavarella Pneumatici è un punto di riferimento per la crescita professionale del proprio organico.

“L’obiettivo della formazione - spiega Antonello Ciavarella - è stato di integrare e aumentare la capacità consulenziale della nostra forza di vendita su tutte le linee business, per essere più vicini ai clienti e più capaci di rispondere alle reali esigenze del dealer in un mercato in continua evoluzione.”

© riproduzione riservata pubblicato il 29 / 10 / 2020