Negli ultimi anni la bergamasca Pneus In ha spinto sull'acceleratore: dopo lo scioglimento del consorzio Gruppo Sirio ha acquisito interamente la veronese Sirio Pneus, ha trasferito sede legale e deposito nei nuovi immobili di Urgnano e ha avviato un importante processo di rinnovamento della formazione, dell'organizzazione e della logistica.

Abbiamo incontrato **Sergio Maggioni**, amministratore delegato di Pneus In, e il nuovo direttore vendite **Luca Paparella**, che così ha commentato i suoi primi giorni in azienda: *"Ho trovato subito una realtà dinamica e innovativa, che ha l'attenzione e la voglia di sviluppare e fare crescere il business".*

"Uno dei motivi per cui hanno deciso di puntare su di me è, infatti, lo sviluppo del segmento industriale", continua Paparella. *"Oggi Pneus In genera il 100% del suo fatturato con il settore vettura e moto, ma per crescere del mercato in Italia è necessario ampliare la gamma dei prodotti e fare in modo che la nostra forza vendita abbia tutte le opzioni a disposizione".*

In Pneus In, Paparella porta vent'anni di esperienza in Bridgestone, dove ha iniziato come venditore dei prodotti agricoltura e movimento terra, per poi passare al marketing e alle vendite autocarro e vettura. Negli ultimi anni, il manager ha assunto la responsabilità della vendita di tutti i prodotti nei mercati dei Paesi dei Balcani.

"Nel corso della carriera, ho avuto l'opportunità di ampliare le mie conoscenze in campo europeo e di sviluppare delle competenze di prodotto a 360 gradi", spiega Paparella. *"L'industriale non è un comparto facile da inserire in un'azienda, perché il mercato italiano è maturo e ci sono operatori molto forti, concentrati sulla distribuzione dei pneumatici autocarro. Noi comunque cercheremo di ritagliarci la nostra fetta di mercato, grazie al supporto dei fornitori e lavorando molto sulla formazione dei venditori e sull'organizzazione logistica"*.

Per quanto riguarda i fornitori dei pneumatici truck, Pneus In si avvarrà delle collaborazioni storiche con i premium brand: *"sicuramente ci rivolgeremo prima a loro, poi, a seconda delle strategie dei produttori, faremo le nostre considerazioni".*

Sergio Maggioni sottolinea l'importanza di aver rafforzato il team con l'ingresso di Paparella in azienda, un'azienda che ha ormai raggiunto un fatturato tale da sentire l'esigenza di strutturare l'organizzazione: *"Avevamo necessità assoluta di avere dei collaboratori nel management team, che avessero una loro autonomia, per portare degli elementi innovativi che aiutino l'azienda a crescere, in funzione dell'evoluzione del mercato."*

"Innovazione, serietà e affidabilità – continua Maggioni – *non a caso sono i nostri valori trainanti. Siamo convinti che questa sia un'azienda capace di 'essere avanti' e crediamo che Luca saprà dare un'impronta moderna, innovativa e al passo con i tempi. Oggi, infatti, bisogna riuscire ad anticipare di qualche minuto l'evoluzione dei tempi e, se saremo capaci di fare questo, saremo una squadra vincente e, cosa importante, con* ***una crescita sostenibile****. Un concetto, quest'ultimo, che amo rimarcare perché troppe aziende in questi anni hanno pagato duramente la voglia di crescere a tutti i costi".*

Per quanto riguarda i rapporti con le Case, Maggioni tiene le giuste distanze: *"Pur mantenendo un assoluto rispetto per le Case, siamo consapevoli che loro curano i loro interessi e noi dobbiamo curare i nostri e quindi prendere anche decisioni e strade che potrebbero non coincidere con le loro. Se necessario lo faremo e, anche per questo, avevamo bisogno di un manager capace, che sapesse aiutarci nell'incrementare ulteriormente il fatturato aziendale, con l'inserimento della linea autocarro. Siamo contenti delle scelte fatte e pensiamo che siano quelle g*iuste".

© riproduzione riservata pubblicato il 11 / 07 / 2022