

Oggi più che mai, il mondo del commercio dei pneumatici è una realtà complessa e in continua evoluzione. Per questo motivo, la formazione è fondamentale per tutti coloro che intendono lavorare, ma soprattutto fare la differenza, in questo settore. Univergomma- Max Tyre ed Overgom stanno puntando moltissimo su un mix di giovani non provenienti dal settore e forza vendita più esperta, per questo perché il gruppo ritiene fortemente che in un mercato così dinamico e volatile sia necessaria la contaminazione dell'esperienza nella freschezza, e viceversa.



Un esempio concreto di formazione specifica sono stati i due giorni di corso, tenuti dal signor **Oswaldo Ribichesu**, e da **Riccardo Brunetti**, tenuti rispettivamente il 9 e 10 febbraio scorso, presso la sede del gruppo Univergomma di Scandicci (FI). Il corso si è rivolto a oltre 30 agenti di commercio in forza a Univergomma- Overgom e Max Tyre, provenienti da tutta Italia, con l'obiettivo di formare giovani venditori e rafforzare le competenze di venditori più esperti.

Nel primo giorno di formazione, il signor Ribichesu, specialista nel settore pneumatici agricoltura ma con anni di esperienza nel settore pneumatici maturata nelle aziende più importanti del settore, ha tenuto una "lezione" completa e dettagliata: il corso ha affrontato i principali argomenti del settore degli pneumatici, dalla costruzione e confezionamento di un pneumatico alle tecniche costruttive del pneumatico, dall'assetto auto alle regole per l'aderenza, dai pneumatici autocarro alla gestione resi e reclami.

Il secondo giorno invece il corso si è spostato su tematiche commerciali, come i progetti triangolati delle case primarie. Qui Riccardo Brunetti, responsabile progetti triangolati Univergomma, ha spiegato i vantaggi e le tecniche di proposizione di un determinato progetto, in base alle necessità del cliente.

Per concludere il corso, è stata creata una tavola rotonda di Q&A tra forza di vendita e sede.

Durante il corso, gli agenti di commercio hanno potuto approfondire le loro conoscenze e acquisire nuove competenze, grazie alle spiegazioni chiare e dettagliate dei relatori. Inoltre, hanno avuto la possibilità di confrontarsi tra loro, scambiarsi esperienze e imparare nuove tecniche di vendita. Chiaramente la formazione è stata resa ancora più efficace dalla presenza di esperti del settore, che ha saputo trasmettere la loro esperienza decennale e la loro passione per questo settore.

La formazione è stata particolarmente utile per i nuovi giovani venditori, che hanno potuto apprendere i fondamenti del settore e acquisire competenze essenziali per il loro lavoro. Ma anche i venditori più esperti hanno tratto grandi benefici dalla formazione, migliorando le loro conoscenze e le loro tecniche di vendita.

In conclusione, il corso di formazione tenuto da Oswaldo Ribichesu e Riccardo Brunetti è stata un'esperienza estremamente positiva per tutti gli agenti di commercio presenti. Grazie alla formazione ricevuta, i partecipanti hanno acquisito nuove competenze e rafforzato le loro conoscenze del settore degli pneumatici. La formazione è uno strumento indispensabile per chiunque voglia lavorare in questo settore in continua evoluzione, per questo motivo sono già in programma nuovi appuntamenti nel corso dell'anno.

Per maggiori informazioni sulle opportunità di lavoro come venditore all'interno del gruppo Univergomma, scrivi a risorse.umane@univergomma.it

© riproduzione riservata pubblicato il 9 / 03 / 2023