Produttore, distributore, concessionario delle macchine agricole, gommista specializzato e, finalmente, utente finale. Quest’ultimo è Benvenuti Paride, agricoltore e conto terzista nelle campagne al confine tra Marche e Umbria, che, negli ultimi mesi, ha scelto di affidarsi ai pneumatici Vredestein, sì per la qualità del prodotto, ma anche per il servizio e la gestione efficace della catena di fornitura.

VREDESTEIN
TYRES

Benvenuti è stato contattato, qualche mese fa, da Francesco Lioi, commerciale di Apollo Vredestein *(secondo da destra nella foto*), che gli ha proposto di gommare un trattore con i pneumatici Vredestein. *"Da questo primo contatto,* – racconta **Denis Fariselli**, responsabile in Italia del settore agro di Apollo Vredestein – *si è attivata una vera e propria operazione, che ha coinvolto tutti i player necessari per instaurare un vero e proprio rapporto di fornitura e assistenza del cliente finale. E' questo il modello di business che stiamo promuovendo e Benvenuti ha confermato l'efficacia di questo paradigma".* Ed in effetti, le macchine dell'azienda agricola di Paride Benvenuti gommate Vredestein oggi sono già dieci, grazie al lavoro di squadra realizzato da Vredestein, come produttore, Intergomma, come distributore, Menghini Tires come gommista specialista o, come dice Fariselli, *"braccio armato dell'operazione"* e il concessionario John Deere PMB di riferimento per il cliente. Delle 10 macchine equipaggiate Vredestein, alcune sono state configurate in fase di ordine dal concessionario John Deere, altre, invece, sono state fornite in sostituzione dal gommista Menghini.

Possiamo forse parlare proprio di un business case, che rappresenta la strategia che Apollo Vredestein vuole applicare in Italia nei prossimi mesi e anni. *"Nel prossimo futuro, prenderemo contatti con altri utenti finali, che, come il mercato sta confermando, sono via via meno numerosi, ma più grandi, per effetto di un trend di concentrazione del settore",* continua Fariselli. *"I contatti potranno essere casuali, segnalati dai concessionari o incontrati in occasione delle fiere, come quella di Bastia Umbra a cui abbiamo partecipato la settimana scora.*"

L'utente finale, ovviamente, non può essere fornito dal produttore Vredestein, né dal distributore Intergomma, per cui sarà importantissimo, anzi decisivo il ruolo del gommista. *"La figura del gommista specialista è indispensabile* – conclude sottolineando Fariselli – *ed è fondamentale definire e far crescere questo professionista non solo per vendere le gomme ai clienti finali, ma soprattutto per metterlo in condizione di garantire l'assistenza post vendita. Il tutto con il benestare del concessionario, che può dover intervenire prima, durante e dopo, per la gestione documentale e burocratica dell'operazione".*

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

AGRO by PNEUSNEWS

© riproduzione riservata pubblicato il 5 / 04 / 2024