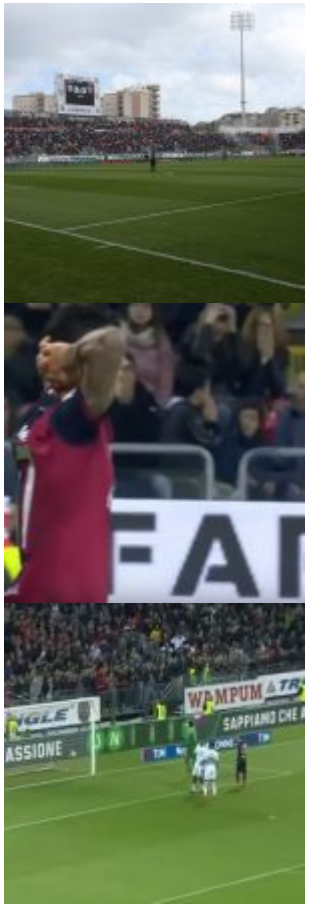
"Rafforzata la forza vendita, aperto un secondo deposito e visibilità brand nello stadio del Cagliari Calcio, investimenti che mostrano quanta passione e determinazione stiamo mettendo in campo per servire al meglio i nostri clienti in Sardegna".

Così **Rinaldo Farnese**, presente insieme a Francesco di Mauro in rappresentanza dell'azienda, ha introdotto l'evento che si è svolto nei giorni scorsi presso il nuovo stadio del Cagliari Calcio. "Abbiamo fortemente voluto organizzare l'evento all'interno dello stadio perché sappiamo quanto il calcio rappresenti una passione in Italia ed in particolare in questa terra. Speriamo di aver fatto un gradito regalo ai nostri clienti."

L'incontro, che ha visto la partecipazione di molti rivenditori, è stata occasione per raccontare ai clienti le novità, messe in campo dalla Farnese, che vanno apertura del secondo deposito di Cagliari, passano per il rafforzamento della forza vendita con una squadra di quattro uomini guidati dall'area manager Fabrizio Schirru, fino all'accordo per l'utilizzo degli spazi pubblicitari a bordo campo durante tutte le partite casalinghe del campionato di calcio di serie A del Cagliari.

L'evento, che ha rappresentato un'occasione per i clienti di visitare le zone più nascoste e solitamente inaccessibili del nuovo stadio, spogliatoi, sala stampa, museo, e per calcare il terreno di gioco, ha visto la presenza del produttore di pneumatici Triangle Tyre, il quale attraverso il proprio management europeo ha presentato ai clienti il proprio prodotto, le opportunità di sviluppo, di crescita futura e soprattutto in anteprima nazionale la nuova garanzia sul pneumatico che sarà un importante contenuto reso disponibile in questi giorni ai clienti che collaborano con l'azienda Farnese.

"La numerosa partecipazione e i feedback positivi dei nostri clienti – ha concluso Rinaldo Farnese – *sono segnali molto graditi perché testimoniano che siamo sulla strada giusta. Ringraziamo le rappresentanze di Triangle per aver condiviso con noi quello che non è un punto di arrivo, ma l'inizio di un percorso di grandi opportunità per i nostri clienti in*

Sardegna.”