

Grande successo per il Top Customer Car Dealer 2017 di Continental, tenutosi a Cortina dal 12 al 14 luglio. L'evento, riservato ai professionisti delle migliori concessionarie italiane, si è svolto nella splendida cornice delle Dolomiti e ha unito sapientemente momenti di piacevole svago ad incontri di aggiornamento professionale.

Ad aprire la mattinata di lavori un interessante dibattito che ha visto coinvolti Marc Aguetz, CEO di GIPA e Alessandro Cerutti, direttore commerciale PLT di Continental Italia. I due ospiti hanno dato la propria visione del ruolo del post vendita in una dinamica di mercato in continuo mutamento in cui il pneumatico rimane una leva strategica nella generazione di profittabilità aggiuntiva. Il giorno 14 protagonista è stato il prodotto. Marco Vellone, Direttore After Sales, ha descritto le novità di Continental sul mercato e ha tracciato le linee guida di Vision Zero, la visione strategica del gruppo incentrata sulla sicurezza stradale. Ha chiuso i lavori Linda Spagnoli, Car Dealer Manager di Continental, con una presentazione della strategia sul canale car dealer e di tutti gli strumenti della proposizione commerciale che, a 360°, sono di supporto alle concessionarie. Tra i punti di forza dell'offerta Continental sul canale, il progetto internazionale di formazione e consulenza commerciale Tyre Trade Manager, il cui obiettivo principale è quello di sviluppare il business degli pneumatici in concessionaria in maniera sostenibile e duratura nel tempo. Ampio spazio è stato infine dedicato alle domande dei partecipanti, incentrate su temi giuridici e normativi.

✘ Un'attività di team building, a tema "giochi senza frontiere" ha visto il gruppo impegnato in varie attività. Il programma è culminato con una serata di gala interpretata in chiave "vacanze di Natale", con tanto di ambientazione e gadget studiati ad hoc, alla quale ha partecipato, in versione mattatore, Jerry Calà, indimenticato protagonista della saga cortinese legata al film anni ottanta.

Per i partecipanti, quindi, un'importante occasione per discutere e condividere scenari sul futuro dell'automotive alla luce dell'evoluzione tecnologica che prefigura sempre nuove sfide per i professionisti del settore in un mercato in continua evoluzione. Per Continental, un modo per rafforzare una relazione che, andando al di là del business, si configura sempre più come una vera e propria partnership.