

Giti Tire ha assunto due TBR Business Development Manager (BDM) per il mercato spagnolo: Rosaura Maria Gonzalez Frade - detta Rosa - e Daniel Gonzalez Martin - detto Dani. La loro attività sarà mirata a favorire l'ulteriore sviluppo del business dei pneumatici del segmento TBR (autocarro e autobus), in stretta collaborazione sia con i partner commerciali che con le flotte in Spagna, assicurando solide e durature partnership. Nel loro ruolo di BDM, Rosa e Dani si occuperanno dell'implementazione dei piani di marketing e vendite, fornendo tutto il supporto necessario al raggiungimento degli obiettivi di volume, dell'acquisizione delle informazioni di sell-in e sell-out, delle gamme prodotto; forniranno inoltre consulenza tecnico-commerciale e valuteranno le opportunità del mercato nel suo complesso.

Rosaura Maria Gonzalez Frade sarà stanziata a Madrid e il suo raggio d'azione si estenderà anche a tutta l'area circostante. Rosa vanta oltre 20 anni di esperienza nel settore pneumatici in Spagna soprattutto in Goodyear, dove ha avuto l'opportunità di rivestire molteplici ruoli nelle vendite, nel marketing e nell'amministrazione, acquisendo così diverse aree di competenza.



Daniel Gonzalez Martin

Daniel Gonzalez Martin, invece, sarà stanziato a Barcellona e coprirà l'intera regione del Nord Est. Anche lui ha maturato diversi anni di esperienza nel settore: ha infatti lavorato per Michelin dove ha potuto affinare le sue conoscenze sui canali di vendita e ha poi rivestito il ruolo di Key Account Manager presso Kuhmo Tires e può vantare una solida capacità di costruire relazioni efficaci e durature sul mercato.

Tutti e due riporteranno direttamente a Daria Sala Della Cuna, Country Manager per Italia, Spagna e Portogallo, che ha affermato: "Queste due nomine sono strategiche per i nostri obiettivi nel mercato spagnolo. Giti ha scelto ancora una volta professionisti di grande esperienza nel settore; entrambi possiedono eccellenti capacità interpersonali, di comunicazione e negoziazione, che permettono loro di lavorare in modo dinamico e proattivo sia con i rivenditori che con le flotte".

"Il loro contributo ci aiuterà a raggiungere i nostri obiettivi di crescita in quanto riteniamo fondamentale avere persone di consolidata esperienza che operino a stretto contatto con i principali attori del comparto dei pneumatici per il trasporto pesante, in modo da poter comprendere le difficoltà e i bisogni di questo segmento in crescita."