Champion Lubricants annuncia la firma di un accordo in esclusiva per la distribuzione dei prodotti Passenger Cars con CDR per il mercato italiano per i prossimi anni. Grazie a questo nuovo accordo, Champion, presente sul mercato italiano da oltre 15 anni, punta a rafforzare la propria posizione.

CDR – Centro Distribuzione Ricambi – è un'azienda guidata dalla famiglia Zangari, da oltre 30 anni, che si è costruita una forte reputazione nella vendita all'ingrosso di ricambi per auto e nella distribuzione di lubrificanti. La loro capacità di anticipare le esigenze del mercato, la loro estrema flessibilità e la loro grande conoscenza tecnica e di prodotto, li ha portati a stabilire una solida ed ampia rete distributiva in tutta Italia.

Con un'area operativa di oltre 4000 metri quadrati nel Nord Italia, e più di 500 spedizioni giornaliere, la solida rete di C.D.R. permette di offrire un servizio di consegna efficace a tutti i partner.

"Champion è per noi un quadro completo: qualità comprovata, un'ampia gamma di prodotti per diverse applicazioni, una forte presentazione e tranquillità", afferma **Lionel Zangari**, CEO di CDR.

Dal proprio punto di vista, la famiglia Zangari era desiderosa di un partner che mostrasse non solo grande flessibilità e agilità nel portare sul mercato le ultime formulazioni, ma soprattutto un partner che gestisce l'azienda con passione. *"La passione è al centro di ogni famiglia forte, ed è il fondamento di ogni percorso di successo che riesce a conseguire* ", afferma Lionel Zangari, "*e questi sono i valori che troviamo espressi dalla famiglia Verellen nel guidare il marchio Champion".*

Dopo 15 anni di collaborazione nel Nord Italia, entrambe le società hanno deciso di passare al livello successivo e firmare un accordo per la distribuzione nazionale del marchio Champion nel segmento delle autovetture. *"Nel corso degli anni CDR ha svolto uno splendido lavoro nello sviluppo del marchio Champion nel nord Italia. Avevamo bisogno di rafforzare la nostra posizione nel Sud e CDR ha l'ambizione di continuare ad espandere la propria attività in tutta Italia. Per noi è stata la scelta perfetta"* , afferma **Davide Sassetti**, Country Manager di Champion Lubricants in Italia.

Champion è nota per i suoi servizi di supporto a 360 ° e mira a costruire vere partnership con i suoi distributori. *"Il nostro obiettivo è quello di trasferire valore sul mercato, non solo sui prodotti",* afferma Davide. *"Questo processo inizia con l'elaborazione di un piano di vendite e marketing su misura per le esigenze specifiche dei nostri partner. Questi piani sono quindi supportati da una rete completa e ricca di servizi, tra cui, ma non solo: vasta*

formazione tecnica e commerciale, supporto marketing completo, assistenza tecnica 24 ore su 24 e numerosi strumenti mobili e digitali all'avanguardia".

"Inoltre, le partnership globali di alto livello nel motorsport come il World Rally Cross Championship, il team Big Shock del Rally Dakar e i campionati Super Enduro e X-trial, per non parlare dei nostri numerosi ambasciatori del marchio, svolgono tutti un ruolo cruciale nell'aumentare il profilo del marchio Champion. Queste affiliazioni, oltre a essere la piattaforma perfetta per testare i nostri prodotti, offrono anche ai nostri partner un maggiore peso sul mercato", afferma Davide.

Lionel ha continuato affermando che "*gli strumenti marketing di Champion sono fondamentali nella distribuzione dei lubrificanti. Il loro sito Web, ad esempio, ha dimostrato di essere uno strumento indispensabile per abbinare il prodotto giusto al veicolo giusto, oltre a fornire tutte le necessarie informazioni tecniche relative al prodotto. Altri strumenti che apprezziamo molto di Champion sono la Oil Cabin, che permette all'installatore di avere sempre a disposizione il prodotto giusto senza fare ingenti investimenti. Siamo anche stati entusiasti di vedere l'impegno di Champion a investire in una serie di partnership premium nel settore automobilistico globale che forniranno ulteriore credibilità al marchio nel mercato italiano".*

Sviluppare insieme la rete

Alla domanda sulla strategia di crescita, Lionel e Davide spiegano: *"Siamo alla ricerca di partner nel centro e nel sud Italia che desiderano massimizzare i loro profitti, esprimere tutto il potenziale della loro attività, persone interessate alla formazione tecnica e istruzione, marketing e supporto commerciale. Nel complesso, stiamo cercando partner che apprezzino un sostegno supplementare per il loro business, coloro che capiscono le esigenze specifiche della loro regione, e che possono beneficiare di un partner che può aiutarli a raggiungere i loro obiettivi".*

© riproduzione riservata pubblicato il 10 / 09 / 2020