

L'azienda Li Bergolis Pneumatici di Manfredonia nasce nella primavera del 1980, anno in cui il suo fondatore, Matteo Li Bergolis, parte con un format a lui del tutto nuovo: un socio e una nuova professione, dopo anni trascorsi come autotrasportatore. La prova in tandem, dopo un po', non ha un risvolto positivo e Matteo Li Bergolis continua l'avventura da solo, diventando un punto di riferimento nel settore trasporti.

Con l'arrivo nel business del figlio Francesco, la società gode di un nuovo impulso e riesce a rafforzare la propria presenza anche nel settore turismo, (auto e moto +mini trasporto). Agli inizi degli anni '90 l'azienda viene informatizzata, migliorando i processi e i servizi. Da ormai un decennio, infatti, Li Bergolis Pneumatici, oltre ad essere presente sui canali social, ha un proprio store on line e una pagina aziendale su e-Bay.

L'**officina Li Bergolis** si trova a Manfredonia, sulla SS89 sulla via per il Gargano, incastonata tra il porto industriale, un centro commerciale e lo stabilimento più importante d'Europa per la produzione di lastre in vetro. Otto collaboratori e due risorse esterne operano nella sede di 800 mq e, tra i vari servizi, l'azienda offre le revisioni, l'officina mobile per assistenza su strada e presso le aziende e il servizio pick up auto e moto.

A breve verrà inoltre inaugurati lo "Sportello dell'automobilista" per assicurazioni RCA e bollo auto.

Qual'è il motivo del successo dell'azienda?

La filosofia dell'azienda è quella del massimo rispetto per il territorio, per gli uomini che ci lavorano e per le regole del mercato. L'etica è un pilastro fondamentale e questo la clientela e i partner lo riconoscono. E' per questo che ci concedono fiducia e l'azienda è riuscita a crescere anche in momenti non proprio dei migliori.

Come avete vissuto il lock-down?

Durante il periodo del lock-down, abbiamo offerto l'assistenza ai privati con auto in panne in maniera totalmente gratuita e abbiamo diffuso la notizia della possibilità di questo servizio attraverso il nostro canale Facebook.

Questo senso etico è permeato in ogni espressione dell'azienda. La crescita personale degli addetti è portata avanti di pari passo con quella tecnica. Nella nuova sede appena inaugurata è stata realizzata un'area attrezzata per lo studio tecnico e per gli allenamenti comportamentali. Ci avvaliamo inoltre di consulenti aziendali esterni e di personale interno particolarmente preparato sulla gestione delle risorse umane.

Pensiamo che il lavoro di qualità e la crescita professionale non possono essere divise da uno stato d'animo molto alto e un ambiente di lavoro motivante e stimolante.

Perché avete scelto il network Momo Team?

Da sempre la nostra filosofia è: o ti distingui o ti estingui. E per distinguerci abbiamo scelto Momo perché è un brand italiano con tecnologia italiana e una qualità medio alta. Inoltre ci sentiamo vicini a questo brand per quel che riguarda la filosofia commerciale e la visibilità. Anche per quanto riguarda l'allestimento del punto vendita, la cosa che più ci ha colpito è la condivisione con l'azienda del progetto.

Il brand Momo piace anche ai clienti?

I clienti che hanno già provato le gomme Momo sono molto soddisfatti, sia delle versioni stagioanli, che del quattro stagioni, che, se usato nel modo giusto, è un ottimo compromesso.

C'è poi la garanzia assicurata, che crea un altissimo livello di fidelizzazione e mette il cliente in una condizione di serenità e fiducia che semplifica molto la vendita.

















Li Bergolis Pneumatici diventa Momo Team: o ti distingui o ti
estingui | 12

Li Bergolis Pneumatici diventa Momo Team: o ti distingui o ti
estingui | 13



© riproduzione riservata pubblicato il 21 / 10 / 2020