Ancora buone nuove da parte di Ciavarella Pneumatici, che annuncia l'inaugurazione di un nuovo deposito nel Lazio, a Fiano Romano, il terzo in tre anni dopo le aperture di Nola e Pescara.

Prosegue e si conferma, quindi, il piano di investimenti ed espansione annunciato dalla famiglia Ciavarella nei mesi scorsi, per accrescere la propria presenza nel centro Italia.

"Sono particolarmente entusiasta di questa nuova apertura nei pressi di Roma" dichiara **Amerigo Ciavarella**, titolare dell'azienda. *"Approdare in uno dei mercati più importanti d'Italia è motivo di grande soddisfazione. Amiamo il nostro lavoro, continuiamo ad investire nell'Azienda, nella sua crescita e nei nostri uomini. Nonostante il periodo che il Paese sta vivendo ci imponga prudenza, siamo pronti e carichi per questa nuova affascinante avventura".*



Sulle dinamiche di sviluppo commerciali e logistiche interviene **Antonello Ciavarella**, responsabile commerciale dell'azienda: "*L'apertura di Roma segue esattamente le logiche delle altre aperture: strutture idonee a stoccare tutte le tipologie di prodotto, dal 2ruote al turismo, dall'autocarro all'agricoltura, arrivando ad un'ampiezza di gamma tale da riuscire a servire la clientela in maniera efficiente ed efficace, con un servizio di doppia consegna giornaliera su quasi tutto il territorio laziale. La forza vendita è professionale e capillare: siamo motivatissimi e i presupposti per far bene ci sono tutti. Grazie a questa organizzazione, oggi serviamo in maniera strutturata un territorio che va dall'Umbria alla Sicilia*".

Idee chiare e passo spedito, dunque, per il distributore di origine pugliese, che prosegue la sua marcia, grazie anche a tutti i suoi collaboratori, che si sono impegnati in maniera

proficua, durante il lockdown, nei corsi di formazione digitali messi a disposizione dal Centro Formazione Michelin, che da sempre per Ciavarella Pneumatici è un punto di riferimento per la crescita professionale del proprio organico.

"L'obiettivo della formazione – spiega Antonello Ciavarella – *è stato di integrare e aumentare la capacità consulenziale della nostra forza di vendita su tutte le linee business, per essere più vicini ai clienti e più capaci di rispondere alle reali esigenze del dealer in un mercato in continua evoluzione."*

© riproduzione riservata pubblicato il 29 / 10 / 2020