

La denominazione è Piugomme solo da inizio anno, ma il mercato conosce l'azienda dei fratelli pugliesi Luca e Daniele Di Ceglie da quasi 11 anni come MD Distribuzioni. L'attività è cresciuta nel tempo, diventando oggi una realtà da 7 milioni di fatturato, realizzati con la distribuzione di pneumatici vettura, moto e autocarro in tutta la Puglia.



*“Piugomme è un'azienda emergente, gestita da due fratelli dinamici e con tanta voglia di fare”, spiega **Pablo Accettura**, Tyre Broker da anni consulente della taiwanese Kenda. “Per questo motivo e per la forte capillarità nella regione abbiamo deciso di affidarle in esclusiva la distribuzione del brand in tutta la Puglia”.*

*“Ha iniziato l'attività mio fratello Daniele da solo. Io l'ho affiancato 5 anni fa, dopo un'esperienza di 12 anni in Pirelli, dove ho rivestito diversi ruoli in ambito commerciale e con una specializzazione nel segmento autocarro”, racconta **Luca Di Ceglie**. “Oggi l'azienda ha 25 collaboratori, una sede nuova inaugurata alla fine dell'anno scorso a Molfetta, un magazzino di 2.500 metri quadrati, due officine per la vendita al dettaglio e un'officina mobile per interventi su ogni tipo di veicolo 24/7. Siamo un'azienda giovane, con un'età media sotto i 35 anni, e molto motivata.”.*

Il team di Piugomme, oltre agli agenti, ha, come figure di riferimento, Daniele nell'area amministrativa e Luca in quella commerciale/acquisti, Nino Poli come capo area e un professionista dedicato al settore autocarro. I marchi primari ci sono quasi tutti, Nexen è uno dei best seller e Kenda è la new entry nel segmento budget. *“Avevamo diversi marchi budget, - spiega **Di Ceglie** - ma abbiamo sentito l'esigenza di razionalizzare e ottimizzare questa fascia, per cui abbiamo definito la collaborazione con Kenda, che rappresenta un'opportunità di grande valore per chi cerca un prodotto qualità/prezzo”.*

In tutta la Puglia, Piugomme consegna due volte al giorno e, oltre al vettura, è particolarmente presente nell'autocarro, sia per gamma che per volume e progettualità. Anche nel segmento moto, da un paio di anni, l'azienda è molto attiva, con un numero elevato e una gamma profonda di articoli disponibili a magazzino.

"Il nostro B2B - continua Di Ceglie - è uno dei più completi che ci siano nel mercato italiano, con la possibilità di scegliere anche accessori, materiali di consumo, cerchi e - di recente - gomme bici Michelin. Lavoriamo inoltre su tutte le principali piattaforme B2B".

Prossimo obiettivo? *"Fidelizzare i clienti, andando oltre le solite cose e la semplice vendita delle gomme", conclude Luca Di Ceglie. "E i clienti non sono pochi, perché nella sola Puglia serviamo circa 400 officine in maniera continuativa, ma i clienti sono complessivamente circa 800 e, se contiamo anche i clienti nazionali, superiamo quota 1500".*

© riproduzione riservata pubblicato il 27 / 07 / 2021