

TireHub, **[il distributore nazionale di pneumatici con sede negli Stati Uniti creato come joint venture tra Bridgestone Americas e The Goodyear Tire & Rubber Company](#)**, compie tre anni. Raccontando le esperienze maturate dall'azienda negli ultimi 12 mesi, l'amministratore delegato Peter Gibbons afferma che anche se TireHub ha iniziato il suo terzo anno nel bel mezzo di una pandemia globale, ha comunque concluso il 2020 con "vantaggi significativi" rispetto al settore, che è complessivamente in calo.

"Nella prima metà del 2021 abbiamo concluso il nostro terzo anno molto bene, stabilendo nuovi record di volume che hanno superato i livelli pre-pandemia del 2019", afferma **Gibbons**. *"Le vittorie che abbiamo ottenuto negli ultimi 365 giorni hanno dato il tono al quarto anno di TireHub. Continueremo a trasformarci, servendo meglio i nostri clienti e creando esperienze positive per tutti".*

Opportunità per far crescere il business

Il distributore di pneumatici afferma di essersi concentrato sul servizio ai propri clienti sin dall'inizio, e questa attenzione ha portato a una forte crescita dei volumi, che è stata "la chiave del successo dell'azienda" nel suo terzo anno. *"Le sfide poste dalla pandemia hanno offerto opportunità per modi nuovi e migliori di condurre affari e servire i clienti",* spiega **Ted Becker**, che è entrato a far parte di TireHub come vicepresidente delle vendite nell'agosto 2020.

"Abbiamo adattato il nostro approccio di vendita per soddisfare meglio le esigenze dei nostri clienti, ridefinito la nostra struttura per avvicinare la nostra leadership di vendita e i nostri team ai clienti, creato ruoli specializzati sul campo per fornire un supporto dedicato e internalizzato la nostra organizzazione del servizio clienti per connettere meglio i clienti con gli esperti di pneumatici. Nel nostro quarto anno, continueremo a lottare duramente per migliorare continuamente, costruendo le nostre capacità per fornire un servizio che supera le aspettative dei clienti e aiutandoli a far crescere le loro attività", continua Becker.

Secondo TireHub, questo progresso include la creazione di 71 **TireHub Logistics Centers (TLC)**, con altri in arrivo. In tre anni interi di attività, TireHub ha aperto 5 TLC in nuovi mercati e ha trasferito 9 TLC nei territori esistenti, per soddisfare le richieste dei clienti e servire meglio il mercato. Quest'anno, TireHub prevede di aprire o trasferire altri 5 TLC.

Ulteriori sviluppi includono il lancio di **QuickPay**, una nuova piattaforma di fatturazione e pagamento che "rende conveniente" per i clienti l'accesso e il pagamento delle fatture online. Inoltre, l'azienda ha investito nel suo portale di ordinazione, TireHub Now, con diversi miglioramenti per soddisfare le esigenze e le richieste dei dealer. Ha inoltre investito

nella previsione della domanda e nei processi automatizzati di inventario attraverso la sua partnership con ToolsGroup. Nel suo quarto anno, TireHub continuerà a far crescere le sue capacità attraverso nuove tecnologie e ad utilizzarle per adattarsi alle esigenze dei clienti.

Il personale, le fondamenta dell'azienda

TireHub attribuisce gran parte della sua ripresa dalla recente crisi economica alla sua forza lavoro: gli Hubber, come li chiama il grossista. La società afferma che attraverso la *“dedizione degli Hubber nel mantenere relazioni interne positive e generare energia collaborativa”*, non solo ha resistito alla pandemia, ma è fiorita durante un periodo di incertezza.

“Gli hubber sono le fondamenta della nostra azienda. Riteniamo che la nostra cultura di trasparenza e supporto abbia aiutato i dipendenti a rimanere al sicuro e a sentirsi più connessi tra loro”, afferma **Nikki Roberson**, direttore della cultura e delle comunicazioni di TireHub. *“Il nostro terzo anno, in un contesto senza precedenti, è stato carico di tensione. Supportarsi a vicenda è stato fondamentale per il nostro successo e il motivo per cui siamo in un’ottima posizione per entrare nel nostro quarto anno.”*

© riproduzione riservata pubblicato il 19 / 08 / 2021