

L'11 e 12 febbraio scorsi, i sales account e gli store manager dei negozi con insegna [LGg \(recentemente acquisiti da Pneusmarket Srl - Gruppo Marangoni\)](#) si sono riuniti a Cagliari per una delle riunioni periodiche della forza vendite. Sono stati due giorni di confronto e aggiornamento sulle strategie e gli obiettivi per il nuovo anno, con l'anticipazione di alcune novità significative.

Le parole d'ordine per il 2022 sono la centralità e il rafforzamento dei rapporti con clienti e fornitori: per quanto riguarda i primi, ci sarà una **frequentazione più assidua delle loro sedi grazie al servizio di assistenza tramite furgone attrezzato**; relativamente ai secondi, nel meeting sono stati annunciati alcuni **nuovi accordi con dei fornitori strategici**.

Nel corso dell'incontro, sono state illustrate le prossime offerte per il segmento consumer e un piano per l'aumento della produttività nelle attività di **ricostruzione** pneumatici svolte presso lo stabilimento di Elmas. Coerentemente con il core business e la missione del Gruppo Marangoni, i ricostruiti di qualità verranno proposti sempre di più in alternativa ai prodotti nuovi, soprattutto di fascia medio-bassa.

*"Queste riunioni rappresentano un'opportunità molto importante, - ha dichiarato **Francesco Capurso**, Direttore Operativo di LGg - Pneusmarket srl - non solo per raccogliere feedback da chi opera sul campo ma anche per rafforzare ulteriormente lo spirito di squadra e l'entusiasmo che contraddistinguono il nostro team."*

La riunione è stata anche l'occasione per un momento conviviale tra i partecipanti che hanno potuto apprezzare un percorso degustativo di prodotti locali.

I prossimi incontri della forza vendite LGg avranno luogo in tarda primavera e dopo la pausa estiva.

© riproduzione riservata pubblicato il 22 / 02 / 2022