

La flotta di autotrasporto rappresenta per Prometeon Tyre Group il cliente finale, che deve essere ascoltato, servito e seguito al meglio, in maniera diretta e indiretta. Oltre all'impegno per creare la propria rete di rivenditori specializzati SuperTruck, il Gruppo Prometeon ha nominato, un paio di mesi fa, **Simone Marsico** Head of global fleet management. L'obiettivo è costruire e offrire alle flotte, insieme al rivenditore, un pacchetto completo di prodotti e servizi.

"Insieme ai nostri rivenditori specializzati con particolare attenzione ai Supertruck, andiamo a individuare le esigenze del cliente finale, su cui lavoriamo per creare un'offerta su misura, che preveda la completa gestione dei pneumatici, in modo da consentire alla flotta di concentrarsi su altre attività", spiega Marsico.

Oggi Prometeon ha tutto il necessario: il prodotto all'avanguardia, con la [Serie Pirelli 02](#) lanciata a maggio, un pacchetto variegato di servizi, i Commercial test sulle flotte, la [promozione Tyre Back](#) e un programma di lancio del network SuperTruck in altri 5 Paesi europei.



PROMETEAON

*“Uno dei servizi più importanti che offriamo alle flotte - dice Marsico - è **Pro Check**, una piattaforma che aiuta nel monitoraggio dei pneumatici e, quindi, come pianificare le attività di manutenzione preventiva, valorizzando al meglio il ciclo di vita del prodotto. Naturalmente, questo pacchetto integrato coinvolge direttamente i rivenditori, che utilizzano la stessa piattaforma per contribuire con la manutenzione ordinaria. Tutto ciò ci*

consente di essere un partner completo e affidabile, che non viene riconosciuto solo per il pneumatico, ma per una visione più allargata del servizio”.

Anche per quanto riguarda la **promozione Tyre Back sulla serie 02**, che prevede per 48 mesi dalla data di produzione la sostituzione integrale del pneumatico, in caso di difetti strutturali, il dealer ha un ruolo operativo e strategico: *“È proprio il rivenditore che, nel momento dell’attivazione della promozione, ci aiuta a valorizzare l’iniziativa e il servizio, coinvolgendo la flotta”*, spiega Marsico.



“Gli strumenti che customizziamo e mettiamo a disposizione delle flotte clienti, in base alle

loro esigenze, offrono una visione chiara della gestione dei pneumatici, con report che possono essere condivisi”, continua il manager. “Inoltre, le flotte non sono statiche, ma si muovono attraverso i Paesi ed è per loro importante avere un unico punto di riferimento sui diversi mercati, con gli stessi prezzi e gli stessi servizi. Anche a livello amministrativo, poter gestire con facilità un unico fornitore e un’unica fattura diventa un vantaggio non indifferente”.

Pensando al mercato italiano dell’autotrasporto, la fotografia è particolare: sopra le 100 targhe ci sono 832 ragioni sociali, mentre la maggior parte del tessuto nazionale è composto da flotte con 30-50 targhe.

“Le serviamo tutte”, puntualizza con decisione Marsico. “Il nostro approccio è flessibile e copre gli interessi di chi ha 30 o 500 targhe. Quello che conta è comprendere le esigenze e rendere l’offerta interessante, in forme diverse, ma sempre coerenti con le necessità del cliente. È proprio grazie alla nostra forza vendita sul territorio e ai SuperTruck, che si sono tessute nel tempo relazioni e conoscenze, che ci mettono nella posizione di poter declinare al meglio la nostra offerta, cliente per cliente. Il rivenditore è sempre coinvolto essendo parte integrante del processo ed è in triangolazione con lui che costruiamo le offerte”.

Simone Marsico sembra dunque avere le idee chiare e i piedi nei blocchi di partenza. Del resto ha un’esperienza a 360° sui pneumatici per autocarro, avendo iniziato nel 2011 da Rigomma, di cui dice *“è stata un’esperienza molto formativa, perché ho vissuto in prima persona le attività sul “piazzale, che mi permette oggi di vedere quali sono le reali esigenze dell’autotrasportatore, in termini di scelte, tempi e prestazioni”.* In seguito Marsico è entrato nella famiglia Pirelli, come venditore e poi come key account manager, passando quindi ad un’altra prospettiva del business, la distribuzione. Nel 2019 Marsico è diventato direttore vendite in Brasile, uno dei Paesi più importanti per Prometeon, anche per la presenza delle fabbriche, che hanno completato la visione del manager italiano. *“Sono tornato in Italia a ottobre, chiamato dal general manager di Prometeon Tyre Group Roberto Righi, per iniziare questo nuovo percorso focalizzato sulle flotte”, conclude Marsico. “E’ per me una grande soddisfazione, perché sulle flotte c’è un focus davvero alto e poter approcciare oggi il nostro cliente finale, con un prodotto nuovo e performante su cui l’azienda crede e punta moltissimo, è la chiusura perfetta del cerchio”.*

© riproduzione riservata pubblicato il 11 / 07 / 2022