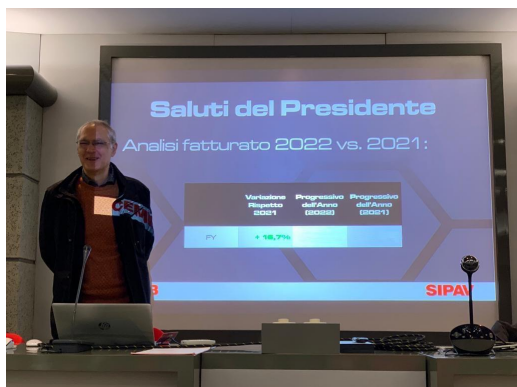


Sono state due giornate dense di contenuti quelle trascorse presso gli stabilimenti di CEMB a Mandello del Lario, in provincia di Lecco, per la forza vendita della consociata SIPAV, distributore italiano esclusivo del marchio e parte 100% del gruppo CEMB.

L'auditorium dell'azienda leader mondiale di sistemi di equilibratura, che vanta oggi una gamma completa al servizio del garage equipment, ovvero equilibratrici, smontagomme ed assetti ruote, ha ospitato la forza vendita Sipav, preferendo un evento in presenza rispetto ad un webmeeting, in modo da incontrare di persona gli agenti e poter interagire con loro in modo diretto.

L'evento si è aperto con i saluti del presidente della società, il Dott. **Francesco Paonessa**, che ha commentato positivamente i risultati raggiunti nel corso dell'anno 2022.

A seguire sono stati numerosi gli interventi dei fornitori che hanno accompagnato la crescita di Sipav nel 2022 e sui quali la società sviluppa le sue strategie per l'anno 2023.



Per quanto riguarda CEMB, ha aperto le danze, come da tradizione, l'intervento dell'Ing. **Luigi Buzzi** che ha ricapitolato le principali novità, in ambito equilibratrici, lanciate a partire dalla seconda metà del 2022, oltre ad alcune anticipazioni per il futuro; subito dopo è intervenuto **Massimo Magnani**, principale interfaccia per Sipav del centro di competenza nonché polo produttivo del gruppo CEMB per gli smontagomme, che ha potuto annunciare i nuovi inserimenti sulla gamma Leverless.

Ha poi suscitato notevole interesse dalla platea l'intervento dell'Ing. **Giancarlo Torri**, responsabile della divisione assetti ruote di gruppo e principale ideatore del progetto ARGOS, assetto touchless più veloce al mondo, che conta oggi quasi 60 referenze sul territorio italiano: durante questo intervento si è parlato di WorkshopNet, e di come il settore si stia costantemente trasformando al fine di garantire l'integrità informativa nella comunicazione e nella gestione dei dati.

L'intervento dell'ingegnere ha dato il "la" a **Denis Smaniotto** di MMB, il quale ha annunciato la partnership tra Sipav ed MMB stessa al fine di ottenere l'integrazione delle attrezzature a marchio CEMB sul gestionale **YAP**, di cui Sipav è distributore autorizzato per il mercato italiano.

Ultima integrazione effettuata, quella del profilatore battistrada mod. "Argos Tread" che, abbinato ad MMB YAP, consente di ottenere una reportistica avanzata che consente di oggettivare la necessità di un cambio gomme, di un'inversione, o di una regolazione dell'assetto ruote.



Completando la parte "prodotto" con gli interventi del Dott. **Federico Manente** (OMER, sollevatori), dell'Ing. **Alessandro Mora** (Moratech, unità clima) e dell'Ing. **Pierpaolo Bruni** (Agripool, Multigrip), la riunione si è poi concentrata sulle iniziative commerciali 2023 che, venendo meno il vantaggio fiscale del Credito d'imposta al 40% (sostituito per l'anno 2023 da quello al 20%), si articoleranno principalmente su **formule di noleggio delle attrezzature**.

A tal fine è intervenuto il Dott. **Carlo Faraselli** di GRENKE per evidenziare i vantaggi del noleggio operativo e rendere edotta la forza vendita di Sipav su come garantire sempre al cliente un approccio consulenziale.

Andrea Pollastri, che da ottobre 2021 riveste la doppia funzione di Direttore Generale e Direttore Commerciale di Sipav, dichiara: *"A distanza di poco meno di un anno e mezzo, data in cui ho deciso di intraprendere questa sfida e di ritornare nel settore dell'autoattrezzatura, ho potuto mettere a fuoco una strategia efficace per rilanciare Sipav, riposizionandola in un contesto sempre più in evoluzione. In un settore che cambia così velocemente come l'automotive del post-covid, è importante definire bene quali sono i capisaldi su cui riversare investimenti certi e costanti: disponibilità di prodotto - formazione - servizio al cliente, che nel nostro settore si traducono in un magazzino il più possibile*

snello ma ben fornito di ciò che non deve mai mancare nei picchi stagionali, un programma formativo (S.A.P. = Sipav Academy Program) che permetta di affiliare sempre di più la clientela ed una assistenza che sia in grado di rispondere con un servizio efficiente e soprattutto efficace al cliente, che per Sipav è anche l'utilizzatore finale dell'attrezzatura. Detto questo, per il 2023, l'obiettivo principale sarà la rifondazione della rete commerciale, che mira alla copertura del territorio italiano laddove oggi Sipav è più lontana dal cliente, accompagnata da un servizio assistenza sempre più presente e formato."

















•
© riproduzione riservata pubblicato il 9 / 02 / 2023