

Abbiamo incontrato [Marzia Mendini, sales manager per l'Italia & OEM del Gruppo Magna Tyres](#), al SaMoTer, salone dedicato alle macchine per costruzioni, che si è svolto a Verona a inizio maggio e che ha accolto oltre 40mila visitatori da 91 nazioni.

### **Come è andata la fiera?**

Il bilancio è indubbiamente positivo. Durante i primi tre giorni in cui la fiera è riservata ai visitatori di settore, si è presentata l'opportunità di incontrare clienti fidelizzati e potenziali clienti, alcuni dei quali conosciuti nel corso delle mie precedenti esperienze nell'ambito di ruote, freni e assali agricoli.

### **Che azienda è Magna Tyres?**

È un'azienda con una visione internazionale che si avvale di collaboratori motivati, con una mentalità aperta e tanta voglia di fare. È un ambiente molto stimolante anche per me che amo apprendere da tutto e da tutti. Ho viaggiato moltissimo, ho vissuto e mi sono adattata in altri Paesi e Continenti e Magna Tyres ben rappresenta questa 'internazionalità' che parte dalla visione sino alla struttura aziendale.

### **Come sono il mercato aftermarket in Italia e quello OE in Europa?**

Nei prossimi giorni tornerò a visitare in Italia i player di riferimento sia OE che aftermarket. Alte sono le potenzialità per il nostro brand anche per il mercato del ricambio in quanto abbiamo un'offerta per qualsiasi ambiente, dai porti alle cave.

### **Quale sarà la strategia commerciale in Italia e quali gli obiettivi per quest'anno?**

Lo studio e la comprensione del mercato sono il pane quotidiano tenendo anche presente della pausa estiva che in Italia si concretizza durante il mese agosto. Il focus sarà avere la possibilità di proporre prodotti che rappresentino il perfetto equilibrio fra qualità e prezzo, per andare incontro alle esigenze attuali in Italia.

Dobbiamo poi considerare che all'interno del nostro Paese da nord a sud, ci sono realtà completamente diverse che vanno analizzate con cura per raggiungere gli obiettivi che sono volti al posizionamento ma soprattutto alla soddisfazione del nostro cliente finale che è la nostra reale vittoria.



© riproduzione riservata pubblicato il 31 / 05 / 2023