

TecAlliance, azienda leader del mercato specializzata nella gestione dei dati nel libero mercato dei ricambi automobilistico indipendente, festeggia il successo del suo nuovo Programma Partner che conta, a partire dal suo lancio 150 giorni fa, 250 registrazioni da diverse regioni del mondo. Il programma è stato concepito per supportare i fornitori e i rivenditori di software e i consulenti.



“Siamo molto soddisfatti del grande interesse che ha suscitato la nostra nuova offerta, non solo in Europa ma anche in Africa, Asia e America”, afferma **Robert Szwed**, Vice President Partner Management di TecAlliance. *“Puntiamo a consolidare ulteriormente i rapporti con i nostri partner esistenti e potenziali e di aiutarli a ottimizzare le loro strategie commerciali e la loro presenza sul mercato”.*

Il TecAlliance Partner Programme (TAPP) offre ai partner una serie di vantaggi, tra cui una formazione completa, un'assistenza individuale e l'accesso a materiali di marketing e vendita. Fin dal suo lancio, il TAPP ha attirato partner da varie regioni, con circa il 50% delle registrazioni provenienti dall'Europa e il resto da altre parti del mondo. Durante la registrazione, molti utenti hanno espresso il desiderio di utilizzare il programma per espandere la propria attività in tutto il mondo. Il target della maggior parte dei partner sono officine o piccoli grossisti e rivenditori, ma alcuni di loro si rivolge anche a produttori di ricambi, a flotte o compagnie assicurative.

TecAlliance supporta gli operatori dell'aftermarket automobilistico indipendente da quasi tre decenni, consentendo ai produttori di ricambi, ai concessionari, alle officine e agli operatori di flotte di espandersi sempre più grazie a soluzioni di dati standardizzate. L'introduzione del programma per i partner promuove la crescita dei partner esistenti e di quelli nuovi, aiutandoli a costruire il know-how necessario, a svilupparsi più rapidamente e

ad aumentare le vendite.

© riproduzione riservata pubblicato il 21 / 06 / 2023