

Nella cornice di Djerba, in Tunisia, dal 18 al 25 settembre si è svolto l'ormai consueto viaggio incentive di Pneus Center Masserut, a cui erano presenti alcuni tra i migliori clienti dell'azienda, tra cui GDDealer, Nexen Point, Toyo Partner ed Imperial Partner.

Oltre ai clienti, erano presenti tre commerciali di Pneus Center ed il responsabile commerciale Massimo Arrighini, che si è detto molto contento della partecipazione attiva dei clienti e della loro sempre più consolidata unione. In un gruppo di cui sentirsi parte rende l'esperienza non solo piacevole ma anche utile dal punto di vista lavorativo perché si creano legami di amicizia e collaborazione che proseguono oltre alla settimana del viaggio.



I titolari della Pneus Center, Arrigo e Gregorio Masserut non hanno potuto prendere parte all'evento ma ci hanno tenuto a ringraziare i clienti per la partecipazione e si dicono sicuri che il prossimo anno i presenti saranno ancora di più, grazie a qualche cliente nuovo, come ogni anno.

“Negli ultimi anni la costante crescita sul nord-ovest di Pneus Center è ben nota ed è dovuta ad un rapporto fornitore-cliente in cui si dà ancora importanza al valore della conoscenza diretta tra le parti per poter creare la giusta collaborazione in base alle esigenze specifiche del caso specifico” afferma **Gregorio Masserut**, che aggiunge: *“Durante la stagione estiva abbiamo riscontrato una diminuzione del 5% dei volumi rispetto al 2022, che però era stato*

l'anno record sui primi 8 mesi ma che non è poi stato altrettanto brillante durante il periodo invernale. Siamo sicuri che questo inverno invece sarà di crescita grazie ad all'aumento dell'immatricolato ed ad un buon approvvigionamento dei nostri magazzini."



© riproduzione riservata pubblicato il 29 / 09 / 2023