

Il 22 febbraio scorso si è svolto a Capo D'Orlando il primo meeting Davanti Tyres dedicato ai clienti del distributore esclusivo per Sicilia e Calabria, F.lli Valenti. L'obiettivo dell'incontro era presentare il Progetto DPP (Davanti Partner Point), le novità di prodotto e di marketing del brand Britannico.

Per Davanti Tyres era presente il Sales Manager Italia, Aldo Ercole, che ha illustrato ai partecipanti le nuove strategie di mercato, le ambizioni del marchio e i nuovi prodotti, a cominciare dal Protoura Racing, primo pneumatico semi slick di Davanti Tyres, fino al pneumatico fuoristrada mud Terratoura M/T.

Aldo Ercole ha dichiarato *"Siamo molto contenti di questa partnership sul territorio siciliano con un'azienda storica come la F.lli Valenti. Abbiamo una visione comune e coesa su come portare avanti la nostra strategia, davvero condivisa a 360°. L'incontro di quest'anno, oltre ad illustrare i progressi e le novità del brand, è stato davvero importante per inviare un messaggio preciso sulla presenza nel territorio siciliano, che, sono sicuro, porterà grandi risultati commerciali. Il mercato come sappiamo è in continua evoluzione e per noi è fondamentale offrire ai nostri partner, una proposta commerciale selettiva che porti novità ma allo stesso tempo trasparenza e qualità."*

Carmelo Valenti, Amministratore della F.lli Valenti s.r.l. ha aggiunto *"Il marchio Davanti fa capo ad una famiglia, e noi come famiglia Valenti ci riconosciamo perfettamente in questa impostazione. Il prodotto è di alta qualità, a livello di performance si posiziona come pneumatico di secondo livello ma con un ottimo rapporto qualità/prezzo. Siamo convinti che questa sia una risposta attesa dal mercato che sempre più richiede pneumatici di qualità ad un prezzo competitivo. Siamo già partiti con alcuni clienti che faranno parte del network DPP, ai quali offriremo una serie di vantaggi importanti ed esclusivi."*











© riproduzione riservata pubblicato il 29 / 02 / 2024