

Si è svolto nei giorni 27 e 28 febbraio, nella splendida cornice dell'Hotel Hilton di Sorrento, il primo appuntamento del roadshow di Continental e BestDrive: l'incontro con i clienti della regione commerciale Sud.

Gli incontri, in calendario nei primi mesi del 2024, hanno come obiettivo la condivisione e il confronto diretto con i clienti dell'insegna di officine e centri servizi BestDrive, sono un'importante occasione - per i manager e la forza vendita Continental - di illustrare programmi e strategie commerciali e di marketing, avendo un feedback diretto e un dialogo sul territorio.

*"E' un'occasione molto importante per noi - ha dichiarato **Dario De Vito**, General Manager di Conti Trade Italia, società che gestisce l'insegna BestDrive - abbiamo ovviamente in ogni momento dell'anno la possibilità di confrontarci attraverso la forza vendita e i consulenti del franchising, ma l'incontro sul territorio ci avvicina ulteriormente ai Clienti, genera Valore aggiunto e ci dà la precisa percezione delle specificità di ciascuna area del Paese."*

Nel corso di due mezze giornate di lavoro il management ha illustrato programmi e strategia ad una Rete che ha superato - di molto - i 300 punti vendita, raggiungendo una copertura capillare del territorio.

Continental incontra la rete BestDrive sul territorio: primo appuntamento con la regione Sud | 2



© riproduzione riservata pubblicato il 6 / 03 / 2024