

Per Bridgestone, concessionari e case costruttrici sono partner di primaria importanza strategica, per valorizzare i propri prodotti e le proprie soluzioni.

Il recente programma di incontri con i più importanti partner commerciali in Italia del mondo Concessionarie ha rappresentato la perfetta occasione per Bridgestone di rafforzare il legame, condividere la visione dell'azienda e parlare del mondo automotive in rapida trasformazione.

Dopo due anni di pandemia, Bridgestone è infatti tornata a organizzare due eventi in presenza: il **Car Dealer Club**, tenutosi a Montecarlo dal 10 al 12 giugno, e la sessione dedicata dei **Bridgestone VIP Days** in Puglia, dal 5 a 6 luglio.

In entrambi i casi, gli ospiti hanno potuto partecipare ad esclusive attività ricreative, come il tour su auto d'epoca organizzato in Costa Azzurra e la giornata in pista presso il circuito di Binetto, alla guida di alcune delle più prestigiose "super car" equipaggiate con il **Potenza Race**, new entry di quest'anno nella gamma Bridgestone.





I due eventi sono stati un'importante occasione di confronto su temi di business: Bridgestone ha presentato la propria visione strategica, che vede l'azienda impegnata a confermarsi tra i leader di mercato su prodotti e le soluzioni per la mobilità, con un rinnovato focus sulla sostenibilità, come testimoniato dalla recente introduzione di [Bridgestone E8 Commitment](#).

Grande rilevanza è stata data anche alle ultime novità di prodotto e in particolare alla rinnovata gamma di pneumatici Potenza. Potenza Sport e Potenza Race vogliono infatti rappresentare il punto di riferimento di mercato per il segmento Ultra HRD, ossia il calettamento superiore a 17 pollici, sempre più importante nelle strategie commerciali di Bridgestone.

*"Il 2022 ha rappresentato finalmente un ritorno alla normalità, dopo due anni caratterizzati dall'emergenza sanitaria", commenta **Gianluca Buonasorte, Responsabile di Bridgestone EMIA South Region del canale Distribuzione, Online e Car Dealer - Italia.** "Abbiamo voluto cogliere immediatamente l'occasione per incontrare i Concessionari delle Case Costruttrici partner, con l'obiettivo di rafforzare una collaborazione centrale per*

la realizzazione della nostra visione strategica e il raggiungimento dei nostri obiettivi di business nel breve e nel lungo periodo”.

