



KIT DISTRIBUZIONE
CON POMPA ACQUA.
MECCANISMO PERFETTO



Home / News / Convention Rete Vendita FIAMM 2018

A+ A A-

CONVENTION RETE VENDITA FIAMM 2018

16 Apr 2018 | Stampa | Email | Galleria immagini |



Il 23 e 24 marzo scorsi, nel prestigioso contesto dell'Hotel Hilton di Milano, si è svolta la convention annuale riservata alla rete vendita del Canale di Vendita FIAMM Italia, che ha visto coinvolti gli agenti ed i funzionari di vendita provenienti da tutta Italia.

Durante i due giorni di lavori sono stati numerosi gli argomenti esposti e discussi con attiva partecipazione del pubblico presente in sala.



BorgWarner



Ad aprire i lavori il Dott. Nicolo Gasparin (Executive Vice Presidente Sales&Marketing Mobility Power Solutions) che dopo un breve messaggio di benvenuto ha delineato i dati di chiusura che vedono il Business da lui diretto attestarsi ad un fatturato di 276 milioni di Euro in crescita di 19 milioni verso l'esercizio precedente (periodo 01/01 – 31/12 2016); buona la performance delle vendite dirette alle case auto che evidenziano una crescita del 2% rispetto all'esercizio 2016.

La Direzione Marketing (dott. Alessandro Lanari) ha presentato i dati relativi all'andamento del mercato delle batterie avviamento, sia a livello nazionale che internazionale, soffermandosi sul cambiamento tecnologico in atto con sempre maggior vigore nel mercato del ricambio ove le batterie dedicate al supporto dei sistemi Start&Stop stanno crescendo a grande ritmo ogni anno.

Con l'occasione sono state illustrate le prossime iniziative da intraprendere sul mercato a supporto del marchio e delle vendite, oltre che numerose novità riguardanti il prodotto e la rete di officine FIAMM Network. L'incontro con la Direzione aziendale è stato anche l'occasione per svelare la nuova immagine aziendale che vede FIAMM Energy Technology abbracciare i valori della propria controllante e presentarsi come società parte del Gruppo Hitachi.

La Direzione Vendite si è invece dedicata ad analizzare le performances di vendita delle diverse Aree individuandone le aree di miglioramento, evidenziando le opportunità che il mercato offre ed individuando gli obiettivi di crescita previsti a budget. Grande attenzione è stata posta alla presentazione della Politica Sales&Marketing, documento guida utile alla forza vendita per tradurre in attività quanto definito a livello strategico.

A conclusione della prima giornata di lavori, si è svolta una cena in un rinomato ristorante milanese, alla quale ha voluto essere presente anche Yasuhiko Nakayama, CEO di FIAMM Energy Technology.

Vota questo articolo  (0 Voti)

Selezionato come 

GALLERIA IMMAGINI

