

## CONVENTION RETE VENDITA FIAMM 2018

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. Ad aprire i lavori il Dott. Nicolo Gasparin, Executive Vice President 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. Alessandro Lanari Direttore Marketing 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.