



Il benvenuto ai partecipanti alla convention rete di vendita FIAMM del Direttore Commerciale Aftermarket Italia, Giancarlo Brentegani, e la sede dell'azienda a Montecchio Maggiore, Vicenza



# FIAMM: strategie per il successo

**L'annuale convention della rete vendita FIAMM Italia ha rappresentato un momento importante per la società del gruppo Hitachi nella crescita sul mercato internazionale**

DI FULVIO MIGLIO

**A**ppuntamento nelle giornate del 23 e 24 marzo per la rete vendita di FIAMM in occasione della convention annuale ospitata all'Hotel

Hilton di Milano. Presenti i numerosi agenti e funzionari provenienti da tutta Italia, ai quali il management ha illustrato strategie e obiettivi per l'anno in corso e il futuro, sempre più ambiziosi e sostenuti dai positivi risultati ottenuti nel corso del suo esercizio. Le recenti e importanti novità che hanno interessato l'azienda hanno reso i due giorni di lavoro particolarmente densi di contenuti e di argomenti e accompagnati dalla partecipazione attiva del pubblico di professionisti.

#### IL TAVOLO DEI LAVORI

Ad aprire i lavori, dopo un breve messaggio di benvenuto, è stato Nicolò Gasparin, Executive Vice President Sales & Marketing Mobility Power Solutions, che ha presentato i dati di chiusura

del 2017: il fatturato della divisione a cui fa capo ha raggiunto i 276 milioni di euro, con una crescita di 19 milioni rispetto all'esercizio precedente; buone le performance delle vendite dirette alle Case auto, storicamente un punto di forza per FIAMM, che hanno registrato un aumento del 2% rispetto all'esercizio 2016. Il microfono è poi passato al direttore Marketing Alessandro Lanari, che ha presentato i dati a livello nazionale e internazionale relativi all'andamento del mercato delle batterie per avviamento, con un focus sull'evoluzione tecnologica in atto con sempre maggiore vigore nel mercato del ricambio, in un panorama che vede le batterie dedicate al supporto dei sistemi Start&Stop crescere anno dopo anno, a grande ritmo. Sono state illu-



Da sinistra: Nicolò Gasparin, Executive Vice President Sales & Marketing Mobility Power Solutions di FIAMM e Alessandro Lanari, Direttore Marketing Mobility Power Solutions

## EVENTI

Da sinistra: le batterie FIAMM Ecoforce AGM per auto con Start&Stop e Titanium Pro per auto tradizionali

strate anche le prossime iniziative da intraprendere a supporto del marchio e delle vendite, oltre a numerose novità riguardanti i prodotti e la rete di officine FIAMM Network. Il momento d'incontro con il management ha rappresentato inoltre l'occasione per svelare la nuova



**FIAMM ha rinnovato anche nel 2018 l'accordo con PR Industrial per la fornitura di batterie di avviamento e la sponsorizzazione del Team MotoGP Alma Pramac Racing**



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 infine dedicata ad analizzare le performance di vendita delle diverse aree individuandone i margini di miglioramento, evidenziando le opportunità che il mercato offre e indicando gli obiettivi di crescita previsti a

budget. Grande attenzione è stata riservata alla presentazione della politica di Sales&Marketing, un documento guida utile alla forza vendita per tradurre in attività sul campo quanto definito a livello strategico. Al termine della prima giornata di lavori la cena in un rinomato ristorante milanese alla quale ha partecipato anche Yasuhiko Nakayama, CEO di FIAMM Energy Technology.