

Groupauto premia soci e fornitori partner del 2015

Giunta alla sua seconda edizione, lo Strategic Supplier Meeting, organizzato a Roma lo scorso ottobre da Groupauto Italia, è un momento importante per la crescita dell'organizzazione, perché mette a confronto diretto i soci del gruppo e i fornitori strategici, con a una tre giorni di incontri "one-to-one".

L'evento, che ha riunito 150 persone, è stata anche l'occasione per assegnare un premio ai soci e ai fornitori partner che si sono particolarmente distinti durante l'anno, ringraziandoli così per il loro contributo e l'impegno nel successo di Groupauto.

In particolare, per i soci erano previsti riconoscimenti per tre

categorie: "Distributore G-Auto dell'anno", assegnato all'azienda Aldo Romeo di Napoli; "Ricambista G-Auto dell'anno" consegnato ad Autoluca di Milano; "Socio G-Truck dell'anno" ricevuto da Revarc di Padova. A ogni socio è stato assegnato un punteggio che prendeva in considerazione diversi parametri, quali: la percezione dell'appartenenza a Groupauto, la profondità di gamma trattata, l'andamento del fatturato, il livello di collaborazione generale e l'adesione alle iniziative commerciali e di marketing.

Per la categoria "Fornitori Strategici", Groupauto Italia



Negli USA un nuovo socio per Groupauto

Un nome importante si è aggiunto a quello dei membri di Groupauto International: Worldpac, tra i più grandi distributori di ricambi per auto importate del Nord America, è entrato a far parte del gruppo, che così ora conta 34 gruppi nazionali che operano in quattro continenti, con 1.207 distributori e 3.224 filiali.

Worldpac vanta oltre 45 anni di esperienza nel settore, 115 filiali nelle regioni più strategiche di Stati Uniti e Canada e un fatturato di oltre 1 miliardo di dollari.



ha individuato quattro awards: il "Quality Excellence", assegnato a Bosch, per aver dimostrato grande efficienza nel recepire le esigenze del mercato, offrendo prodotti di elevata qualità volti alla piena soddisfazione del cliente; "Top Seller" vinto da Federal-Mogul Motorparts, per essersi contraddistinta nel mercato con una spiccata capacità di gestione nel processo di vendita e aver ottimizzato il business; il "Professional Logistic

Service", assegnato ad ADL - Blue Print, per aver saputo garantire un'alta qualità di servizio rispondendo in tempo e con precisione alle necessità dei clienti; infine il "Premium Marketing Performance", consegnato a Sogefi Group, per aver saputo interpretare le dinamiche concorrenziali e per aver raggiunto la dimensione ottimale nell'attuazione delle politiche di prodotto, di prezzo e di comunicazione.



SIR
automotive parts



Since 1974

www.sir-autoparts.com