L'INFORMATORE AGRARIO
DAL 1945
LIBERO, COMPETENTE, INNOVATIVO

informatoreagrario.it

Accordo strategico tra Agribertocchi e Sergio Bassan

Le concessionarie **Agribertocchi** e **Sergio Bassan** hanno scelto di collaborare per determinare una **nuova ed efficiente ripartizione** delle **zone di competenza,** al fine di offrire ai **clienti John Deere** un'esperienza distintiva di lungo periodo. L'accordo, frutto di un'attenta analisi della tipologia dei clienti e del posizionamento strategico delle filiali sul territorio, ha portato a **ridefinire**, di comune accordo, le **zone di competenza di ciascun concessionario**.

Agribertocchi amplia i propri confini acquisendo la quasi totalità della **provincia di Ferrara**

. Per presidiare in modo capillare il territorio e garantire un ottimo servizio di assistenza ai clienti verrà **rafforzata la sede di Castello d’Argile (Bologna)** e verrà inaugurata la **nuova sede di Bagnacavallo** in provincia di Ravenna.

Sergio Bassan estenderà invece la propria area di competenza acquisendo i **comuni della provincia di Verona** originariamente assegnati ad Agribertocchi, e per soddisfare le esigenze della nuova zona, potenzierà la **sede di Oppeano (Verona)** con un ulteriore investimento per assistenza e ricambi.

«Dobbiamo pensare ad u**mercato futuro** composto da clienti con **dimensioni sempre più importanti** ed esigenze sempre più professionali e tempestive – afferma Sergio Bassan, amministratore delegato dell’omonima azienda –. Concessionarie come le nostre devono ambire a **sviluppare competenze e sinergie** che le portino a essere ancor più tempestive e professionali a fornire soluzioni in un mercato in evoluzione con sempre maggiore rapidità».

«Credo che rendere sinergiche le nostre aziende sia l’orizzonte giusto verso il quale muoversi nei prossimi anni – gli fa eco Ruggero Bertocchi, direttore vendite e titolare di Agribertocchi – pur nel **rispetto delle proprie distinte identità aziendali** e della reciproca storicità, sono convinto che **il confronto e l’unione facciano la forza**, ma soprattutto permettano di mettere davvero al primo posto la **soddisfazione del cliente** che sempre più, oggi, esige rapidità, vicinanza ed eccellenza nel servizio post-vendita»

© 2019 Edizioni L'informatore Agrario S.r.l. - OPERA TUTELATA DAL DIRITTO D'AUTORE