

Klient na pierwszym miejscu

data aktualizacji: 2017.08.21



Grupa Goodyear od wielu lat aktywnie realizuje działania wspierające sprzedaż ogumienia w Polsce oraz budujące pozytywne relacje z jej partnerami zewnętrznymi. Przykładem tego rodzaju aktywności biznesowych było spotkanie zorganizowane w Dębicy wspólnie z jednym z największych klientów - firmą Handlopex.

Spotkanie było nagrodą za najwyższe zakupy opon Grupy Goodyear w firmie Handlopex. Zaproszeni goście mieli okazję poznać tajniki produkcji ogumienia podczas zwiedzenia zakładów Firmy Oponiarskiej Dębica, a następnie sprawdzić osiągi opon Goodyear i Dunlop podczas emocjonujących przejażdżek sportowymi autami.

- W realizowanych przez nas działaniach skupiamy się na tym, aby nasze relacje z partnerami biznesowymi opierały się na wzajemnym zaufaniu. Pragniemy, aby z biegiem lat stawali się oni coraz ważniejszą częścią naszej organizacji. Z tego powodu podczas spotkania skupiliśmy się na naszych najważniejszych aktywach - szerokim portfolio produktów, zakładzie produkcyjnym w Dębicy i zatrudnionych w nim wyjątkowych ludziach oraz zrównoważonym rozwoju - powiedział Leszek Szafran, Dyrektor Generalny Sprzedaży Goodyear na Polskę i Ukrainę.

Odwiedzona przez zaproszonych gości Firma Oponiarska Dębica to największy w Europie oraz jeden z największych na świecie zakładów wchodzących w skład Grupy Goodyear. Zatrudnieni w niej specjaliści wytwarzają ogumienie marek takich jak: Goodyear, Dunlop, Fulda, Sava oraz oczywiście niezwykle ceniona na polskim rynku Dębica. Produkowane na Podkarpaciu ogumienie trafia do ponad 60 krajów na sześciu kontynentach.

Uczestnicy spotkania mieli również okazję sprawdzić wytrzymałość oraz osiągi opon Goodyear oraz

Dunlop podczas zadań zorganizowanych przez Driving Experience. Przy wsparciu profesjonalnych instruktorów goście za kierownicą sportowych samochodów takich jak Nissan GTR, Ford Mustang, Aston Martin i Mercedesy AMG doskonalili nie tylko techniki prowadzenia i bezpiecznego poruszania się w ruchu miejskim, ale również sprawdzili swoje umiejętności podczas bardziej sportowych przejazdów.

„Formuła tego rodzaju spotkań jest bardzo ciekawa dla naszych partnerów – mogą oni nie tylko zobaczyć skomplikowany proces produkcji opon, ale także przetestować je na samochodach. Takie osobiste doświadczenie z produktami zdecydowanie pozytywnie przekłada się na lepszą rekomendację dla Klientów ostatecznych” – powiedziała Marta Kosyra, Consumer Brand Manager w Goodyear Dunlop Tires Polska.

Zwieńczeniem spotkania była uroczysta kolacja zorganizowana w hotelu w Chotowej. Podczas jej trwania uczestnicy wydarzenia mieli możliwość nie tylko podzielić się z organizatorami swoimi wrażeniami, ale również w kularach prowadzić biznesowe rozmowy na temat dalszej współpracy.

„Tego rodzaju wydarzenia z całą pewnością mają korzystny wpływ na wzajemne relacje biznesowe pomiędzy firmą, a jej kontrahentami. Wizyty w zakładzie produkcyjnym oraz szkolenia doskonalące naukę jazdy pozwalają nam jeszcze bliżej poznać sprzedawane przez nas produkty, a co za tym idzie dostarczać naszym partnerom wiedzy oraz ciekawostek, których nie uzyskalibyśmy w inny sposób” – powiedział Tomasz Kopera, Dyrektor Handlowy Opon Osobowych, Dostawczych i 4x4 firmy Handlopex.

Źródło: