



PRESSEMITTEILUNG

PIRELLI STARTET NEUE DIGITALE SCHULUNG FÜR REIFENHÄNDLER SOWIE DEN EIGENEN VERTRIEB

Mailand, 14. April 2020 – Pirelli setzt seine Schulungsaktivitäten kontinuierlich fort und präsentiert eine wichtige Neuerung: Weil die Covid-19-Pandemie den Geschäftsalltag weitgehend auf Eis gelegt hat, startet Pirelli ein Paket virtueller Trainingsmaßnahmen für seine Händler sowie den internen Vertrieb. Seit Mitte März können Mitarbeiter von Pirelli an neuen Online-Schulungen teilnehmen, seit Anfang April auch die Reifenhändler. Die digitalen Angebote ergänzen das aktuelle technische E-Learning-Programm auf der Website <https://tyrecampus.pirelli.com/home.php> des Tyre Campus, der hauseigenen Trainingsakademie von Pirelli. Das Ziel des Angebots ist es, eine neue Art der Zusammenarbeit mit den Kunden zu entwickeln, die bis zu einem gewissen Grad zeigt, wie der Reifenmarkt in Zukunft funktionieren wird.

NEUES DIGITALES TRAINING FÜR REIFENHÄNDLER

Zur neuen Initiative für Reifenhändler gehört eine interaktive E-Mail, die Pirelli ihnen jede Woche schickt. Die Inhalte konzentrieren sich auf die besten Strategien der Kundenbindung unter den aktuell gegebenen Einschränkungen. Hinzu kommen Informationen zum aktuellen Pirelli Reifensortiment, Maßnahmen, um Pirelli Kampagnen hervorzuheben (wie Nachhaltigkeit, Naturkautschuk-Lieferketten und Markenwert) sowie neue Prozesse, mit denen das Vertriebs- und Service-Management optimiert werden kann.

Auf verschiedenen digitalen Kommunikationskanälen (darunter E-Mails, die B2B-Website, die E-Learning-Plattform, Webinare und Online-Konferenzen) stehen den Händlern von Automobil- und Motorradreifen zahlreiche Artikel, Handbücher, Interviews, Video-Tutorials und technische Kurse zur Verfügung. Das Angebot ermöglicht es ihnen, sich online zu schulen, wann immer sie wollen. Die Materialien sind in den Muttersprachen aller wichtigen Märkte verfügbar, in denen Pirelli präsent ist. Folglich auch in deutschen Versionen. Dank eines mehrsprachigen interaktiven Programms beteiligten sich im Jahr 2019 weltweit rund 6.000 Reifenhändler an den E-Learning-Initiativen von Pirelli.

VIRTUELLES LERNEN FÜR DAS KAUFMÄNNISCHE PERSONAL VON PIRELLI

Für den Vertrieb sowie alle weiteren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der kaufmännischen Abteilung von Pirelli stehen fünf Webinare zum digitalen Marketing sowie zum Kundenmanagement zur Verfügung. Sie ermöglichen es, die digitalen Möglichkeiten zur Kundeninteraktion auch während der aktuellen Einschränkungen zu maximieren. Das Ziel ist es, eine neue Art der Arbeitsbeziehung aufzubauen, sobald die Geschäftsaktivitäten wieder vollständig aufgenommen werden.

Mattia Bussacchini, Senior Vice President of Commercial Operations Pirelli, kommentiert: „Wir halten es für wichtig, unseren Händlern und Kollegen digitale Tools anzubieten, die auch in der aktuellen Situation nützlich sind. Pirelli hat schon immer in den Einsatz moderner und innovativer Kommunikationsmethoden investiert und sie mit seinen Handelspartnern geteilt. Die aktuelle Initiative wird es den Reifenhändlern und unseren Vertriebsmitarbeitern ermöglichen, neue Wege zu entdecken, um unsere Produkte zu bewerben und digital zu verkaufen, die Beziehung zu den Kunden zu stärken sowie einen besseren Service zu bieten.“