

Ricambi asiatici per una riparazione di qualità



2
NM

SPECIALIZZATA IN RICAMBI PER VEICOLI ASIATICI, AMERICANI, SUV E 4x4, I.A.P. INTERNATIONAL AUTOMOTIVE PARTS HA COLTO L'OCCASIONE DI AUTOPROMOTEC PER PRESENTARE AL MERCATO TUTTE LE ULTIME NOVITÀ DI PRODOTTO E NON SOLO. VEDIAMO DI COSA SI TRATTA.

RAFFAELLA TOSONI

Spinta da una forte determinazione a rispondere prontamente alle richieste del mercato e soddisfarne le esigenze, la società I.A.P. International Automotive Parts, con i suoi prodotti a marchio Quality Parts® ha messo in cantiere numerosi progetti, che si sono concretizzati negli ultimi mesi e hanno permesso all'azienda di arrivare all'appuntamento di Autopromotec con molte novità. Vediamo in dettaglio di cosa si tratta.

I NUOVI PRODOTTI

L'azienda bolognese, guidata da Michele e Giuseppe Sgambelluri, da sempre specializzata nella proposta di ricambi di qualità, offre con il programma Quality Parts® una gamma ampia e articolata di componenti per veicoli asiatici, americani, SUV e 4x4.

Caratteristica fondante dell'offerta I.A.P. è la capacità dell'azienda di proporre una selezione di prodotti di qualità equivalente all'originale o

al primo impianto, molto apprezzati per il buon rapporto qualità-prezzo. L'aggiornamento continuo della gamma è un impegno che l'azienda porta avanti costantemente, sia in termini di nuovi codici inseriti a catalogo, sia di nuove famiglie di ricambi, che vanno a completare il programma Quality Parts®.

Fra questi ricordiamo la nuova linea premium di pastiglie freno Aisin di cui I.A.P. è distributore ufficiale. Si tratta di una pastiglia con eleva-

te prestazioni frenanti, con ottima performance di frenata e che garantisce una più lunga durata rispetto a un prodotto standard.

Ricordiamo che la gamma Aisin, che I.A.P. propone da anni, comprende oltre alle pastiglie freno anche parti frizione, pompe acqua, materiale idraulico e parti motore.

Sono state poi inserite nel programma alcune nuove linee di prodotto, come le valvole termostatiche e le cinghie servizi.

La gamma è composta principalmente da prodotti Tama per i termostati e Bando per le cinghie servizi.

Entrambi questi marchi sono primo impianto su molti veicoli giapponesi, a conferma di come I.A.P. proponga sempre alla sua clientela dei prodotti che garantiscano una elevata qualità.

Infine è stata anche ampliata la gamma degli ammortizzatori con

te dedicata alle novità di prodotto. Per chi lo desidera, inoltre, sono disponibili tutti i nuovi cataloghi, con il dettaglio di tutti i nuovi prodotti inseriti.

Per consultarli è possibile collegarsi al sito www.iap-bo.it, dove è stata inserita una specifica nuova sezione "Cataloghi PDF" accessibile agli utenti registrati.

DAVIDE ORLANDI, IL NUOVO DIRETTORE COMMERCIALE

Oltre a tutte le nuove linee di prodotto, la fiera Autopromotec è stata l'occasione per comunicare al mercato anche un'altra importante novità che coinvolge l'azienda: la presentazione ufficiale del nuovo direttore commerciale, Davide Orlandi, che da poco si è aggiunto allo staff I.A.P. Stimolata dalle esigenze crescenti del mercato italiano, sempre più strategico, dinami-



DAVIDE ORLANDI, IL NUOVO DIRETTORE COMMERCIALE DI I.A.P.

per i settori auto e truck. Conoscitore dell'intera filiera, Orlandi ha sempre privilegiato il contatto diretto con il cliente e nella sua nuova mansione porterà avanti questa scelta strategica.

3
NM

Sono state inserite nel programma alcune nuove linee di prodotto, come le valvole termostatiche e le cinghie servizi. La gamma è composta principalmente da prodotti Tama per i termostati e Bando per le cinghie servizi.

diversi nuovi riferimenti.

In particolare, segnaliamo che l'azienda bolognese ha stretto un accordo di collaborazione con un importante costruttore asiatico di ammortizzatori, riuscendo così a offrire numerosi articoli nuovi a prezzi interessanti.

DAL SITO AL CATALOGO

Per essere sempre informati su tutte le novità di prodotto, I.A.P. aggiorna regolarmente il proprio sito web, tanto che una sezione è interamen-

co e in profonda trasformazione, la società ha risposto prontamente, individuando in Davide Orlandi la professionalità più completa per affidare al nuovo manager la direzione commerciale.

In carica dalla metà del mese di maggio 2017, Orlandi vanta una lunga e articolata esperienza nel settore automotive, in cui opera da oltre 16 anni. In questo periodo ha ricoperto più incarichi, sia in ambito OE sia IAM e quindi nell'aftermarket,

L'obiettivo principale, infatti, è quello di centralizzare i rapporti con i distributori, intensificando una relazione indispensabile, anche per sviluppare nuovi business.

Sarà inoltre suo compito individuare nuovi partner commerciali, per garantire all'azienda una copertura distributiva territoriale sempre più capillare, quindi uno sviluppo adeguato e una gestione presente e attenta ai bisogni e le richieste dei clienti. ■