Birra Peroni, nuova struttura organizzativa del canale On Premise

davide-gibertini-e692cefe

Una **nuova organizzazione della struttura interna del canale On Premise**, capace di garantire sempre il massimo supporto ai partner commerciali interpretando al meglio i bisogni e le modalità di lavoro dei clienti. Le strategie commerciali di **Birra Peroni** cambiano pelle e al fine di rispondere all'evoluzione del mercato e del canale è stata avviata una profonda trasformazione dell'organizzazione interna che vede la divisione della struttura organizzativa del canale in base al focus sell in e sell out che la forza di vendita dovrà avere.

A illustrare l'innovazione **Davide Gibertini** - Direttore Commerciale di Birra Peroni – che ha spiegato: "E' una grande trasformazione: abbiamo infatti voluto riorganizzarci al nostro interno per essere in grado di fornire il massimo supporto ai clienti del canale On Premise, il cuore pulsante del nostro business. Crediamo molto in questo canale, nei punti vendita del fuori casa che sono i luoghi di condivisione e consumo dei nostri brand da parte dei consumatori".

In particolare, la **squadra dedicata al sell in** sarà focalizzata sulla gestione delle diverse tipologie di clienti in base alle loro caratteristiche specifiche e alle aree di attività e tipologie di business che, in quanto tali, necessitano di strategie mirate. Una squadra dedicata, dunque, con il compito di rispondere alle esigenze specifiche dei diversi clienti, sviluppare le corrette strategie di mercato ed aumentarne la competitività.

La **squadra dedicata al sell out** avrà invece il compito di supportare i distributori con i quali lavorare nello sviluppo delle attività nei punti vendita, luoghi dove si vive l'esperienza di consumo e dove è necessario investire risorse e competenze per sviluppare sempre di più il business e la categoria birra.