



PROFESSIONALITÀ E PASSIONE per il ricambio

Presente a Benevento da oltre cinquant'anni, la Umberto Rosiello Ricambi Auto è un punto di riferimento per gli autoriparatori della zona. Scopriamola insieme in questa intervista a Umberto Mannato Responsabile Amministrativo

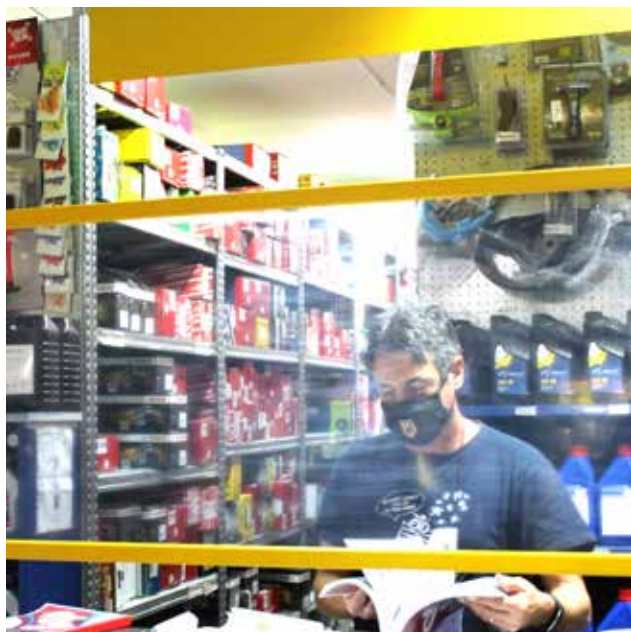
a cura
della Redazione

La Umberto Rosiello Ricambi Auto viene fondata nel 1966 dal suo omonimo ideatore che, dopo diversi anni di esperienza nel settore, decide di aprire il primo punto vendita a Benevento. Agli inizi dell'attività, l'azienda si occupa in modo esclusivo della vendita di ricambi elettrici, ma, nel corso degli anni, il progetto imprenditoriale si evolve e, grazie all'apertura di nuovi punti vendita e trasferimenti di sede, si espande fino ad affermarsi sul territorio e diventare un punto di riferimento per i professionisti del settore.

Oggi l'azienda, ben consolidata nel territorio, con un unico punto vendita in Contrada San Chirico a Benevento, offre ai propri clienti una gamma



Umberto Mannato, Responsabile Amministrativo



completa di ricambi meccanici, elettrici, di carrozzeria e accessori per la cura e la manutenzione dell'auto. Abbiamo intervistato per voi Umberto Mannato, Responsabile Amministrativo della Umberto Rosiello Ricambi Auto.

Cosa vi differenzia dalla concorrenza? Quali sono i punti di forza?

Dalla nostra fondazione, oltre 50 anni fa, abbiamo cambiato sedi, magazzini, introdotto nuove gamme di prodotti e ampliato la nostra offerta, ma il nostro prioritario obiettivo è sempre rimasto lo stesso, ovvero quello di poter essere un punto di riferimento per tutti gli autoriparatori e le officine del territorio.

Per far ciò puntiamo su un vasto assortimento di magazzino, consegne quotidiane in cinque province tra Campania e Molise, un rapido reperimento del materiale non disponibile in casa e soprattutto professionalità e passione per il nostro lavoro.

Potrebbe brevemente raccontare ai nostri lettori la sua giornata lavorativa?

La nostra giornata lavorativa è solitamente molto intensa. Per offrire un servizio preciso e puntuale abbiamo suddiviso i collaboratori addetti all'area vendita, dedicandone quattro – suddivisi tra elettrico, meccanica, carrozzeria ed accessori – al solo servizio della clientela che si reca in negozio per acquistare o ricevere informazioni al banco e altri tre che si occupano delle richieste telefoniche. Per ogni ordine ricevuto c'è un altro operatore che prepara il materiale e lo smista in base alla destinazione.

Futuro: quali sono le prospettive del settore?

Quello che stiamo attraversando è sicuramente



un periodo di transizione, fino a qualche anno fa sembrava impensabile quello che stiamo vedendo già oggi. Le automobili sono dotate di sistemi sempre crescenti di connettività e automazione e sono sempre meno inquinanti. Anche il concetto di auto privata sta cambiando, sempre più persone ricorrono al noleggio auto sia a breve che a lungo termine.

Il futuro sicuramente richiederà competenze sempre maggiori a tutti gli attori della filiera. Il mondo cambia sempre più velocemente, e il nostro settore non sarà da meno. Bisognerà essere pronti a tenere il passo.

Parliamo della svolta green e del futuro delle nuove alimentazioni. Quale pensiero ha potuto formulare a riguardo? Teme la sparizione di alcuni prodotti?

L'elettrificazione è sicuramente la più grossa svolta che il nostro settore dovrà affrontare, come tutti i

« Il nostro prioritario obiettivo è sempre rimasto lo stesso, ovvero quello di poter essere un punto di riferimento per tutti gli autoriparatori e le officine del territorio »

« Scegliere i prodotti Yuasa vuol dire fare una scelta di qualità. È un marchio riconosciuto a livello mondiale, che vanta una gamma di prodotti completa »



cambiamenti, soprattutto in una fase iniziale spaventa un po'. Ci saranno degli articoli che spariranno dai nostri scaffali, ma lasceranno il posto a nuovi prodotti.

E-commerce: è uno strumento da voi utilizzato?

Tra i servizi che offriamo ai nostri clienti siamo dotati di un e-commerce per le vendite B2B. Per quanto riguarda il B2C invece non vendiamo neanche tramite altre piattaforme su internet.

La vostra collaborazione con Yuasa: come sta andando?

La nostra collaborazione con Yuasa è iniziata circa due anni fa e siamo molto soddisfatti della scelta che abbiamo fatto. È un marchio cono-

sciuto soprattutto per le batterie moto, ma viene apprezzato molto anche sulle auto. La scelta di non affidarsi alla grande distribuzione ci permette di focalizzarci meglio sulla qualità del prodotto piuttosto che esclusivamente sul prezzo.

Perché un cliente dovrebbe scegliere i prodotti Yuasa? Quali sono le loro caratteristiche?

Scegliere i prodotti Yuasa vuol dire fare una scelta di qualità. È un marchio riconosciuto a livello mondiale, che monta di primo impianto su diversi costruttori asiatici, vanta una gamma di prodotti completa e il rapporto qualità prezzo è davvero buono. Oltre ad avere servizi anche online che ci facilitano e velocizzano il lavoro.

Gamma Yuasa: sono prodotti richiesti?

Da quando abbiamo iniziato a proporre batterie Yuasa i nostri clienti sono rimasti molto soddisfatti della qualità e dei servizi offerti e stanno continuando a sceglierle con soddisfazione.

Formazione professionale: quanto conta per voi?

La formazione professionale crediamo sia fondamentale a tutti i livelli della filiera: sia per i nostri collaboratori affinché possano garantire anche un servizio tecnico-informativo ai nostri clienti, sia per le officine per le quali organizziamo diversi corsi di formazione durante l'anno su temi specifici; anzi finalmente si ritorna a poter svolgere i corsi in presenza dopo questi due anni di pandemia che ci hanno costretto a svolgerli a distanza.

