Rational migliora la collaborazione coi suoi rivenditori

deal-premium-partner-rational-519e59b4

Da oltre 45 anni la priorità di RATIONAL è quella di poter garantire il massimo vantaggio ai propri clienti. Per questo motivo l'azienda, in collaborazione con i suoi rivenditori specializzati, offre una consulenza professionale e un servizio competente e veloce che copre tutti gli aspetti dei sistemi di cottura multifunzione. Va da sé che il produttore e i rivenditori specializzati lavorano fianco a fianco. Per rendere più efficace questa collaborazione, Rational mette a disposizione dei suoi partner una gamma ancora più completa di prodotti che permette di offrire ai clienti una consulenza e un'assistenza ottimali. Le sfide che i rivenditori specializzati devono affrontare sono sempre più numerose: i clienti, infatti, non vogliono più solo attrezzature, ma soluzioni, consulenza, concetti, formazione e assistenza tecnica. Per questo motivo Rational ha sviluppato un programma per formare e promuoverei rivenditori specializzati che offrono anche servizi di consulenza sui sistemi di cottura multifunzione ai clienti sparsi su tutto il territorio nazionale.

"Lavoriamo fianco a fianco con i nostri rivenditori specializzati. Perché solo insieme possiamo offrire ai nostri clienti la soluzione migliore per le loro esigenze. Questo include non solo la giusta tecnologia per la cucina, ma anche diversi servizi che aiutano i clienti a raggiungere i loro obiettivi individuali", racconta **Enrico Ferri**, Amministratore Delegato di RATIONAL Italia.

L’idea di Ferri è che un regolare scambio di idee a livello specialistico sia indispensabile, in quanto si può sempre imparare gli uni dagli altri, sviluppando insieme nuove idee a beneficio dei clienti. In quest’ottica RATIONAL ha implementato una nuova classificazione per distinguere i rivenditori particolarmente impegnati che si sono distinti per la loro attività. Dal 2021, infatti, la vecchia classificazione di DEAL Bronze, Silver e Gold, cederà il passo al nuovo marchio di qualità "Rational Premium Partner".

Per ottenere l’ambito riconoscimento, i partner devono possedere dei prerequistiti e alcuni requisiti fondamentali a sancire quella che RATIONAL considera una stretta e proficua collaborazione.

"I rivenditori specializzati che vivono attivamente l'orientamento al cliente, rispettando determinati criteri, ricevono il marchio di qualità "Rational Premium Partner". Questo per dimostrare quanto sia importante per noi una buona collaborazione", aggiunge Ferri. Per i clienti interessati a trovare un Partner Premium di questo tipo, è possibile consultare il sito rational-online.com in cui RATIONAL ha raccolto tutte le informazioni più importanti sui propri partner.