



APREAMARE ACCELERA ANCHE SUL FRONTE DEALER NETWORK

LA RETE DI CONCESSIONARI UFFICIALI DIVENTA ANCORA PIÙ GLOBALE

Continua l'espansione di Apreamare a livello internazionale anche sul fronte della distribuzione selettiva con ulteriori recenti accordi siglati dal cantiere per rafforzare il suo dealer network

Sorrento, Italia - Apreamare prosegue la sua navigazione ad andatura sostenuta non solo nella costruzione dei suoi gozzi iconici e della nuova ammiraglia Maestro 88, ma anche nel **rafforzamento globale della distribuzione del marchio** con una rete di Concessionari Ufficiali distribuiti strategicamente in tutto il mondo.

Il dealer network comprende oggi nuove partnership in **USA** con **Apreamare California**, in **Medio Oriente** con **Terra Limited**, in **Turchia** con **Blc Yachts**, a **Cipro** con **Pedalion Yachting**, che si aggiungono ai già consolidati rapporti con dealer in Spagna, Olanda, Francia, Montenegro, Corsica, Giappone e Italia.

La rete commerciale Apreamare sarà quindi in grado di fornire ai Clienti un livello di assistenza ancora più puntuale, continuo e localizzato, elementi chiave della customer satisfaction da sempre al centro delle attenzioni del Cantiere Sorrentino, sia in ottica di "fedeltà alla marca", sia di rafforzamento complessivo della posizione sui mercati internazionali.

"Da sempre ci impegniamo a costruire relazioni durature con i nostri partner commerciali, puntando sempre sulla crescita reciproca. La selezione dei dealer si è concentrata su coloro che hanno dimostrato una forte passione per il marchio, impegnandosi non solo finanziariamente, ma anche investendo tempo e risorse per lo sviluppo del brand, garantendo così un servizio pronto e impeccabile a ogni Cliente. La nostra rete vendita è in espansione, ma non ci accontentiamo di aumentare la presenza sul territorio: cerchiamo partner che siano veri ambasciatori di Apreamare nella loro area di competenza. Questo processo è certamente più lungo e complesso, ma ci ha consentito di selezionare con cura dei professionisti in campo nautico che portino davvero "il marchio nel cuore", commenta **Giovanni Aprea, Sales Manager**

di Apremare.