



AsConAuto e Quintegia: una sinergia strategica per il futuro del post vendita

La collaborazione tra AsConAuto e Quintegia si rinnova con un nuovo accordo triennale che proietta il Service Day



Customise Consent Preferences Foto: da sin-**Roberto Scarabel** e **Tommaso Bortomiol**-accordo asconauto Quintegia Service Day La collaborazione tra AsConAuto e Quintegia si rinnova con un nuovo accordo triennale che proietta il Service Day nel cuore del dibattito sul futuro del post vendita automotive . A pochi mesi dal successo della quarta edizione, le due realtà rilanciano con una visione chiara: rafforzare la cultura imprenditoriale del settore e accompagnarne la trasformazione.

Un evento nato per costruire il cambiamento

Sin dalla sua nascita nel 2018, Service Day si è imposto come punto di riferimento per la filiera dell'assistenza post vendita . La manifestazione, frutto di un'idea di AsConAuto sviluppata da Quintegia, ha saputo evolversi di pari passo con le esigenze del mercato, diventando un appuntamento imperdibile per concessionari riparatori carrozzieri aziende specializzate e case automobilistiche

Il successo dell'edizione 2024, con oltre 3.000 partecipanti , un'area business ampliata e contenuti di alto valore, è la prova tangibile della centralità acquisita da questo evento.

Numeri che raccontano una filiera solida

“Abbiamo costruito qualcosa che va oltre il semplice evento fieristico”, ha spiegato Roberto Scarabel, Presidente di AsConAuto. “Service Day è oggi una piattaforma di confronto strategico per il settore. I numeri della nostra rete parlano chiaro: oltre 1.000 concessionari associati 23.000 autoriparatori serviti ogni giorno e più di 24.000 colli movimentati quotidianamente . Una macchina efficiente, pronta per le nuove sfide”.

Scarabel ha evidenziato come Service Day sia anche il luogo ideale per raccontare l'evoluzione della rete AsConAuto e il suo ruolo centrale nel garantire efficienza e affidabilità lungo tutta la catena del valore del post vendita.



> 5 aprile 2025 alle ore 17:26

Un asset strategico per l'automotive del domani

Secondo Tommaso Bortolomiol, CEO di Quintegia, il rinnovato accordo anticipato è il segno di una sinergia ormai matura: “Il post vendita rappresenta un asset chiave per la sostenibilità economica del settore automotive. Garantisce ricavi ricorrenti, fidelizza il cliente e mantiene viva la relazione nel tempo. In un contesto di rapidi cambiamenti tecnologici e nei modelli di consumo, la formazione e l'innovazione diventano essenziali per restare competitivi”.

Bortolomiol ha sottolineato come l'approccio di Quintegia sia quello di accompagnare gli operatori in questo percorso, proponendo strumenti concreti per gestire le transizioni verso nuove motorizzazioni, digitalizzazione dei processi e nuove aspettative dei consumatori.

Formazione, rete e visione: la chiave della crescita

Il rinnovato impegno di AsConAuto e Quintegia punta a consolidare ulteriormente Service Day come hub dell'innovazione imprenditoriale nel post vendita. Il valore aggiunto? L'approccio integrato, che unisce momenti formativi, spazi di confronto e networking tra i professionisti del settore.

“Non basta essere presenti sul mercato – ha aggiunto Scarabel – serve una visione chiara. Vogliamo fornire strumenti concreti e prospettive ai professionisti, affinché possano affrontare la trasformazione in atto con consapevolezza e preparazione. Service Day è il luogo in cui idee e dati diventano azioni, contribuendo a migliorare redditività e qualità dei servizi offerti”.

Appuntamento a Verona per l'edizione 2025

La prossima edizione di Service Day si terrà il 16 e 17 ottobre 2025 presso il Centro Congressi Veronafiere, confermandosi ancora una volta come palcoscenico privilegiato per discutere di efficienza, digitalizzazione, nuove tecnologie e sostenibilità nella filiera post vendita.