

PROMETEON: 提升全球销售与营销团队 技能，开启品牌新纪元

客户简介

Prometeon Tyre Group 是一家全球领先的多品牌轮胎制造商，专注于卡车、客车、农业及工程机械轮胎的研发与生产。公司于2017年从 Pirelli Tyre 工业部门独立出来，最初以生产和分销 Pirelli 品牌轮胎为主。

客户挑战

为了摆脱对 Pirelli 品牌的依赖，Prometeon 需要对其销售和营销团队的工作思路进行全面革新。这不仅要求在全球范围内建立统一的销售策略，还需灵活调整以适应各地市场的特殊需求。

解决方案

Prometeon 推出了一项名为“销售学院”的培训计划，旨在帮助全球销售和营销团队建立全新的思维模式。Tack TMI 专门设计并实施了这一培训项目，共覆盖15个国家的380名专业人员。培训内容围绕三个核心模块展开：塑造全新思维方式、明确角色定位及提升销售技巧。项目既确保了全球一致性，又充分考虑了各地文化的差异。

“我们之所以选择 Tack TMI，是因为他们在全球范围内的执行力和本地化的适应能力非常出色，这也是少数公司可以做到的。全球与本地的完美结合是这次合作的关键亮点，参与者的反馈也非常积极。”

—— Fabrizio Mori, Prometeon Tyre Group 全球人才负责人

服务成果

参与者们平均接受了24小时的软技能培训。培训以实际应用为导向，帮助学员将所学内容迅速转化为客户互动中的实践能力。所有培训内容均根据 Prometeon 的战略目标精心设计，显著提升了团队的信心、协作一致性以及品牌认同感。



8000名

员工

100位

研发专业人员

15个

培训覆盖国家

8种

培训使用语言

4个

工厂及研发中心

600小时

软技能现场培训累计时长