

COMUNICATO STAMPA

Automotive: la tech company bee2link group Italia nomina Carlo De Marco Sales Manager



Carlo De Marco
Sales Manager

Firenze, 26 gennaio 2026 – bee2link group Italia, tech company specializzata nello sviluppo di piattaforme software e soluzioni SaaS per la distribuzione automotive, annuncia la nomina di Carlo De Marco a Sales Manager, consolidando la leadership commerciale per rispondere alle nuove sfide della distribuzione automotive: vendita del nuovo e dell'usato, gestione dello stock, del post-vendita, del noleggio e adozione di soluzioni digitali scalabili e integrate.

Questo nuovo ingresso si inserisce nel percorso di crescita avviato a partire da ottobre 2025, con la nomina di Tommaso Carboni a Country Director di bee2link group Italia, e riflette una scelta strategica precisa: rafforzare la presenza sul mercato italiano in una fase di profonda trasformazione della distribuzione automotive, in cui digitalizzazione e integrazione dei processi stanno ridefinendo il ruolo stesso dei concessionari. Un contesto in cui la rete è chiamata a gestire una complessità operativa crescente lungo tutto il ciclo di vita del veicolo, con canali fisici e digitali e processi sempre più integrati.



“L’ingresso di Carlo De Marco rafforza il percorso intrapreso da bee2link group Italia negli ultimi mesi. Gli diamo il benvenuto, certi che la sua esperienza contribuirà a consolidare il rapporto con la rete in una fase cruciale per l’evoluzione del mercato”, dichiara Tommaso Carboni, Country Director di bee2link group Italia. “La distribuzione automotive sta infatti vivendo una trasformazione strutturale: oggi i concessionari non sono più chiamati solo a vendere e assistere, ma a governare ecosistemi operativi sempre più complessi. In questo scenario, la tecnologia è una leva abilitante fondamentale, che deve però essere accompagnata da una profonda comprensione delle dinamiche operative della rete e da una forte e continuativa prossimità al cliente.”

Nel ruolo di Sales Manager, **Carlo De Marco** avrà la responsabilità di guidare lo sviluppo commerciale di bee2link group Italia, rafforzando il dialogo con Case Madri e concessionari, consolidandone la relazione e supportando l’adozione delle soluzioni tecnologiche del Gruppo in modo sempre più integrato e coerente con le esigenze operative del settore.

Carlo De Marco porta in bee2link group Italia un'esperienza di oltre sedici anni nel settore automotive, maturata in contesti commerciali e industriali di primo piano. Nel corso della sua carriera ha ricoperto ruoli di responsabilità in aziende come Fiat Auto, Ford Italia, Hyundai Motor Company Italy e JCB, lavorando a stretto contatto con la rete dei concessionari su temi legati a vendite, gestione dello stock e dell'usato, performance della rete e processi di trasformazione operativa. Un percorso che gli ha permesso di sviluppare una conoscenza profonda delle dinamiche quotidiane della distribuzione nel settore auto.

"Entrare in bee2link group Italia significa operare in una realtà che interpreta la tecnologia come infrastruttura del business, non come semplice supporto ai processi", dichiara Carlo De Marco, Sales Manager di bee2link group Italia. "Oggi Case Madri e concessionari affrontano sfide legate all'ingresso di nuovi brand, in particolare cinesi, e a un quadro normativo europeo che accelera il percorso verso l'elettrificazione, elementi che stanno modificando modelli operativi, tempi decisionali e strutture di costo. In questo scenario, il nostro ruolo è lavorare a stretto contatto con la rete per tradurre questa complessità in processi più ottimizzati, efficienti e redditizi nel tempo."

bee2link group Italia nasce nel 2021 dall'integrazione tra bee2link group e **Terranova Web Systems**, storica realtà fiorentina nata nel 1998. Oggi opera all'interno di un ecosistema SaaS europeo che investe lungo tutta la catena del valore della mobilità, sviluppando e integrando piattaforme software e soluzioni digitali dedicate alla gestione dello stock e dell'usato – come **Tcar** e **Tfact** – pensate per supportare la trasformazione dei processi commerciali e operativi della distribuzione automotive. L'approccio di bee2link group Italia va oltre la semplice digitalizzazione: le sue tecnologie contribuiscono a ridefinire il modo in cui i concessionari lavorano, prendono decisioni e organizzano le loro attività quotidiane, mettendo la tecnologia al servizio dell'efficienza operativa, della redditività e della capacità di affrontare un mercato sempre più interconnesso e competitivo.

A proposito di bee2link group

Leader nello sviluppo e nella gestione di piattaforme e applicazioni digitali in modalità SaaS per il settore della distribuzione automobilistica, bee2link group offre soluzioni integrate che digitalizzano i processi aziendali di case automobilistiche, gruppi di distribuzione e concessionari indipendenti. Con una solida presenza in Francia, l'azienda sta registrando una rapida crescita anche a livello internazionale, con progetti attivi in oltre 30 paesi. Il gruppo bee2link comprende otto entità: il marchio storico bee2link, 3Dsoft, Terranova Web Systems, Carviz, MyAnaPro, la marketplace OpenHive, PlanetVO² e Cardiff. Oggi il gruppo conta oltre 350 collaboratori tra Francia, Italia e Spagna.

 www.bee2linkgroup.com

 linkedin.com/company/bee2link

 contact@bee2link.fr

Contatti

bee2link group Italia



Federica Lenzi
Responsabile Marketing



+39 3485489371



federica.lenzi@bee2linkgroup.com



Via Volturmo 10/12 B - 50019 - Firenze

Ufficio Stampa: Tellers



Federica Ielapi
Media Relations Manager

Sara Augugliaro
Media Relations Account



+39 351 9115900



federica@tellerspr.com
sara@tellerspr.com



[Leggi la versione online](#)