

Fornitori di qualità

ZINC - CROM s.r.l.

La ZINC - CROM di Imola è nata nel 1958.

Nel 1995 si trasforma in S.r.l con a capo Marco Landi e Luigi Mengoli, continuando ad effettuare lavorazioni di zincatura e cromatura.

All'inizio del 2001, a seguito di scrupolose indagini di mercato, i soci decidono di puntare solo sul trattamento di zincatura.

Attualmente l'Azienda vanta un impianto di zincatura elettrolitica statico, che lavora particolari con dimensioni fino a 3 metri di lunghezza e 1,20 metri di larghezza sia zincati azzurri sia tropicali.

La ZINC - CROM S.r.l. fornisce il suo servizio, oltre ai numerosi artigiani imolesi e non, anche a realtà più importanti quali la FILOMARKET.

Il servizio che l'Azienda offre si

basa sulla qualità del trattamento di zincatura e sulla professionalità dei soci, che sono riusciti a creare, seppur

artigianalmente, una realtà seria ed efficiente ■



CONTATTO

FILOMARKET S.R.L.

SEDE LEGALE ED AMMINISTRATIVA
Via Pasquala, 4/h
40026 Imola (Bo)

UFFICI COMMERCIALI E MAGAZZINO
Via Brodolini, 23
40026 Imola (Bo)

Tel. +39 0542 634611
Fax +39 0542 645110
filointcomm@filomarket.it
www.filomarket.it

COUPON PER RICHIESTA CATALOGO

DESIDERO RICEVERE SENZA IMPEGNO LA VOSTRA DOCUMENTAZIONE TECNICO INFORMATIVA

DESIDERO RICEVERE SENZA IMPEGNO LA VISITA DI UN VOSTRO FUNZIONARIO

COGNOME _____ NOME _____ QUALIFICA _____

DITTA _____ SETTORE MERCEOLOGICO _____

SEDE _____ TELEFONO _____ FAX _____

PRODUZIONE _____

DATA _____ FIRMA _____

Al sensi della 675/96 Filomarket S.r.l. informa che tratta ed utilizza i dati dei destinatari e la pubblicazione a fini di marketing diretto. I destinatari potranno pertanto esercitare i diritti di cui all'Art. 13 della suddetta legge (tra i quali la cancellazione, aggiornamento, rettifica, integrazione).

FILOMARKET



Filomarket s.r.l. - www.filomarket.it
via Pasquala, 4h 40026 Imola (BO) Italy
Tel. +39 0542 634611 - fax +39 0542 641180



Bentornati!



Ebbene sì...

putroppo o per fortuna, direbbe qualcuno, le vacanze sono finite. Si torna a lavorare, freschi e riposati, pronti a sostenere il carico di lavoro che ci porterà fino alle vacanze di Natale.

I nostri macchinari rimessi a nuovo dopo la consueta manutenzione di agosto, sono "affamati" di filo e vogliono dimostrare tutto il loro potenziale ripagando l'Azienda degli investimenti fatti per il loro acquisto.

I dipendenti, chi abbronzato e chi

no, sono rientrati con lo spirito giusto che li ha sempre contraddistinti pronti a contribuire al successo ed alla crescita aziendale.

Tutto ciò non può che farmi piacere. Anche perché durante le ferie i miei più stretti collaboratori hanno messo a segno dei "colpi" importanti, acquisendo grosse commesse di lavoro, sia sul mercato nazionale sia estero, che ci permetteranno di consolidare la nostra leadership.

Con queste premesse penso che

anche quest'anno, nonostante le difficoltà che hanno visto tutto il settore metalmeccanico in crisi, centeremo gli obiettivi che ci eravamo prefissati grazie alla fiducia dei nostri Clienti, Concessionari e di tutta la G.D.O.

Un saluto a tutti voi e.....
BENTORNATI.

Comm. Ezio Tabanelli

Azienda & Mercato

L'importanza della rete commerciale

Carlo Laurenzi nasce professionalmente nel 1966 collaborando con aziende di spessore nazionale all'interno dei settori arredamenti negozi e impianti frigoriferi.

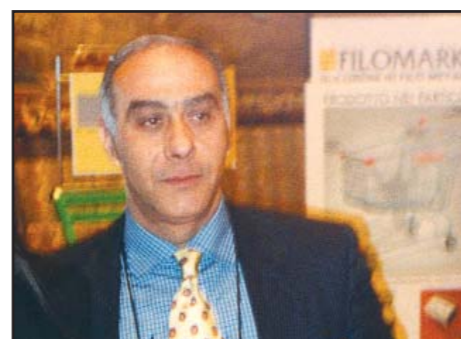
La sua esperienza di venditore si sviluppa a rotazione su tutto il territorio italiano e, salvo una breve parentesi nel settore imballaggio, opera sempre nell'ambito del commercio al dettaglio legato alla GDO.

Il bagaglio di conoscenze acquisite lo fa approdare nel 1974 alla Zaf, azienda specializzata nella produzione di scaffalature, per la quale ricopre incarichi di vendita prima in varie zone d'Italia e successivamente nelle regioni Lazio e Umbria.

E' questa la strada che nel 1993 lo porta in Filomarket in qualità di responsabile commerciale per le stesse zone, incarico che da allora ricopre con ottimi risultati.

Come la maggior parte dei venditori con i quali ho avuto il piacere di collaborare, anche Laurenzi ha contribuito in modo decisivo all'affermazione di Filomarket nelle proprie zone di competenza, intrattenendo stretti rapporti di fidelizzazione con società come Conad, Coop Centro Italia, Gruppo Gross, Intermarché, La

Capitale (CRAI) ma senza tralasciare tutta quella rete di rivendi-



tori e privati che da sempre svolgono un compito di prima importanza nella diffusione capillare dei nostri prodotti ■

Rete commerciale:

PIEMONTE-LIGURIA-VALLE D'AOSTA_DIEGO ROMANO

LOMBARDIA_ANTONIO DADÀ

TRIVENETO_MASSIMO GALLO

EMILIA ROMAGNA-MARCHE_STELVIO BARETICH

TOSCANA_VINCENZO MONTEFIORI

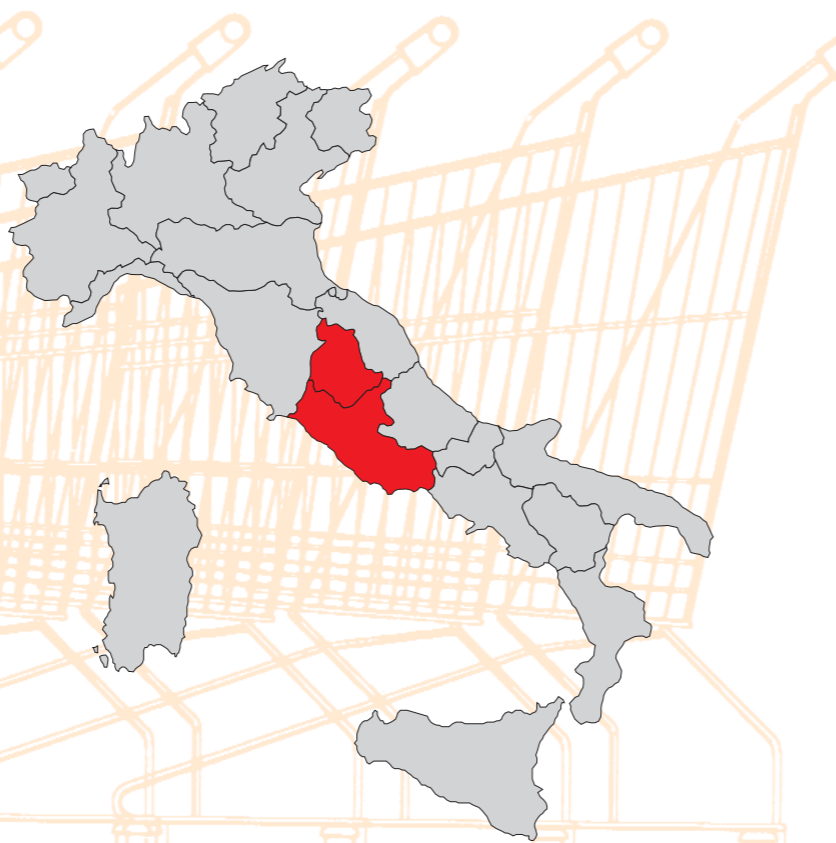
LAZIO-UMBRIA_CARLO LAURENZI

CAMPANIA_GIOVANNI PELLEGRINO

PUGLIA-MOLISE-ABRUZZO-BASILICATA_GERARDO CAROLLO

SICILIA-CALABRIA_AURELIO COLOMBO

SARDEGNA_GIAMPAOLO CANCELLIERI



Filomarket acquisisce 7 nuovi Ipercoop

L'anno in corso ha visto Filomarket impegnata in una impegnativa gara d'appalto per aggiudicarsi la fornitura di carrelli spesa per dieci nuove strutture Ipercoop. La trattativa, che ha visto partecipare i nostri più agguerriti competitor, si è felicemente conclusa con l'acquisizione di sette ipermercati dislocati fra Piemonte (4), Abruzzo (1) e Puglia (2) con aperture previste a cavallo tra la fine del 2002 e la metà del 2003, per un totale di circa 12.500 carrelli spesa. Ciò segna un ulteriore passo avanti nell'ormai decennale rapporto di collaborazione tra Filomarket e il più importante gruppo italiano della distribuzione alimentare, rapporto preferenziale che negli anni ha rappresentato una delle più preziose fonti di esperienza di cui l'azienda dispone. Le nuove acquisizioni vanno infatti ad aggiungersi alle 24 strutture Ipercoop già servite e a tutta la filiera di supermercati Coop che fanno di Filomarket il fornitore principale del gruppo cooperativo ■

Andrea Zironi

Nuovi arrivi in Filomarket

La Filomarket informa che dal 1° luglio scorso è entrato a far parte della numerosa famiglia l'Ing. Maurizio Nati, che ricoprirà l'incarico di Direttore Area Industriale. L'Ing. Nati, forte della sua ventennale esperienza nel settore metalmeccanico, avrà il compito di coordinare oltre gli aspetti industriali del prodotto, dalla progettazione alla produzione, anche l'ufficio approvvigionamenti. Per una figura professionale che arriva, purtroppo, ce n'è un'altra che se ne va. Infatti, il Rag. Alessandro Donattini ha deciso di lasciare la Filomarket per dedicarsi alla libera professione. Lo staff dirigenziale ed i colleghi tutti intendono ringraziare Alessandro per il lavoro svolto e per il contributo dato allo sviluppo aziendale, e gli augurano un grosso "in bocca al lupo" per la sua nuova professione ■

APPUNTAMENTI FIERISTICI di FILOMARKET

16 - 20 OTTOBRE 2002 - BOLOGNA:
 "SAIE" FIERA ANNUALE DEL SETTORE EDILE



EVENTI FUORI MERCATO

OTTOBRE - NOVEMBRE 2002
 CORTO IMOLA FESTIVAL
 IMOLA'S SHORT-FILMS FESTIVAL AND
 COMPETITION

TEATRO COMUNALE DI IMOLA
 INFO: LA PALAZZINA 0542.32421

OTTOBRE 2002
 Rassegna Internazionale del
 Sangiovese
 INFO: 0542.25413

3 - 17 OTTOBRE 2002
 BACCANALE
 INFO:
 ASSESSORATO CULTURA T. 0542. 602207
 IMOLA CENTRO STORICO(Bo)