

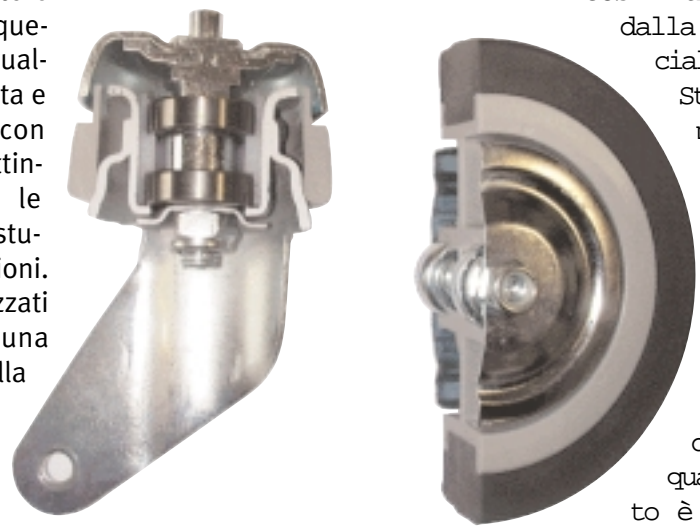
Fornitori di qualità



La CEBORA S.p.A., fondata nel 1954, si è imposta come Azienda leader nella produzione di ruote per movimentazione interna nei settori Industriali e Collettività. Nello specifico e particolare settore delle ruote per "carrelli spesa", questo traguardo è stato ed è attualmente possibile, grazie alla stretta e fattiva collaborazione con Filomarket, tramite la quale si attingono tutte le informazioni e le necessità del mercato al fine di studiare e proporre le migliori soluzioni. Fra i prodotti progettati e realizzati ad "hoc", che costituiscono una gamma completa a garanzia della risposta ottimale a tutte le esigenze di qualsiasi attività commerciale, spiccano la ruota Stratos e la ruota a bassa abrasione che hanno dato un notevole contributo al successo ottenuto.

posizione continuando a offrire prodotti tecnologicamente all'avanguardia che risolvano ed anticipino le evoluzioni del mercato ■

tratta di un brevetto innovativo che riduce al massimo le oscillazioni laterali, le vibrazioni e il rumore caratteristico dei carrelli per la movimentazione così ampiamente utilizzati dalla distribuzione commerciale. Viceversa, grazie a Stratos, si ottiene una maggiore manovrabilità del carrello, fare la spesa diviene più agevole e i clienti possono finalmente concentrarsi unicamente sui prodotti da acquistare, senza sottostare ad intoppi di alcun genere. La qualità di questo prodotto è tale da consentirci di garantire l'efficienza per un periodo di ben 5 anni ■



Proseguendo l'attuale politica di costante comunicazione e sinergia di risorse, CEBORA S.p.A intende confermare e consolidare la propria

Stratos è la ruota ad elevato contenuto tecnologico che consente la massima scorrevolezza su tutte le superfici. Si

R&D Filomarket

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 _____

Ai 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).

FILO NEWS

bimestrale informativo di

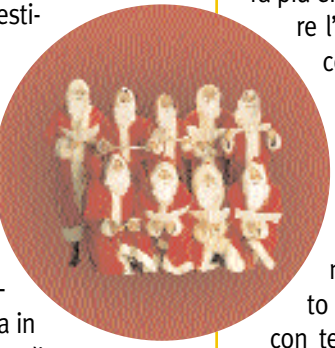


Filomarket s.r.l. - www.filomarket.it
via Pasquala, 4h 40026 Imola (BO) Italy
Tel. +39 0542 634611 - fax +39 0542 641180



Pronti per il Rush Finale.

Anche quest'anno, come del resto la storia della nostra azienda ci insegna, ci troveremo a dover far fronte ad una innumerevole richiesta di prodotti, tutti da consegnare prima delle festività natalizie. Infatti, gli operatori di mercato vogliono rinnovare i punti vendita per offrire un'immagine migliore agli utenti, consci che in questo particolare periodo dell'anno, con la tredicesima in tasca e più tempo libero a disposizione, c'è una folle corsa agli acquisti.



Anno dopo anno abbiamo sempre cercato, con successo, di migliorarci offrendo alla clientela il nostro prodotto nei tempi richiesti. Quest'anno, per offrire un servizio ancora più efficiente, abbiamo deciso di lanciare l'operazione "Rush Finale", producendo a pieno regime anche nei mesi di solito più calmi, aumentando così le giacenze di magazzino. L'operazione, come pensavamo, sta dando i risultati sperati. Già nel mese di ottobre abbiamo potuto far fronte all'aumento degli ordini con tempi di consegna immediati, che portato i clienti a complimentarsi con noi per l'ottimo servizio offerto.

La soddisfazione del cliente in termini di qualità e servizio è la nostra missione. Negli ultimi anni abbiamo investito considerevoli risorse per fidelizzare al massimo la nostra clientela, e continueremo su questa linea per presentarci sempre al meglio e per cercare di rispondere alle richieste in maniera sempre più efficace. In questo ultimo numero di Filonews del 2002 intendo ringraziare tutti i collaboratori, i clienti e quanti hanno avuto la cortesia di leggerci.

Un cordiale augurio di

Buone Feste.

Comm. Ezio Tabanelli

Azienda & Mercato

L'importanza della rete commerciale

È da più di dieci anni che Giovanni Pellegrino collabora con Filomarket. Diplomato come ragioniere, Pellegrino inizia la sua attività lavorativa nel 1981, occupandosi delle vendite e degli acquisti per conto di una ditta di arredamento per negozi. Nel 1990 intraprende la sua attuale professione di agente di commercio plurimandatario, occupandosi di scaffalature per negozi. È datato 1991 l'incontro con Filomarket. Insieme, a piccoli passi, ci siamo rivolti, oltre che ai concessionari ed ai rivenditori di attrezzature per negozi, anche alla distribuzione organizzata riuscendo negli anni a raccogliere risultati molto soddisfacenti. Oggi, infatti, grazie a Giovanni possiamo vantare una presenza nella zona della

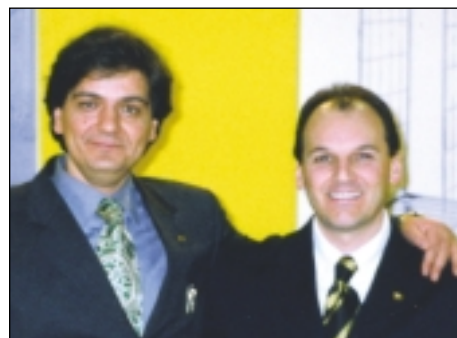


Campania pari a circa il 75% del mercato.

Tra i principali clienti seguiti in questi ultimi anni, una posizione di spicco sicuramente la detengono i gruppi: Despar, Sisa,

Superalvi, Conad, A&O. Da inizio anno abbiamo organizzato rapporti commerciali anche nel settore della refrigerazione per supermercati ■

Giovanni Pellegrino



Giovanni Pellegrino e il Direttore Roberto Rivi.

Rete commerciale italia:

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



Nuova linfa all'area industriale

Desidero portare un caloroso saluto alla clientela e agli agenti della Filomarket, con l'augurio di trovare momenti di collaborazione e confronto per uno scambio di idee e proposte sul prodotto, per fare crescere insieme la nostra Azienda.

Da alcuni mesi ho assunto la responsabilità dell'area industriale della Filomarket. Ho accettato questo incarico con grande entusiasmo, per mettere alla prova il mio carattere e l'esperienza professionale, ma soprattutto la voglia di affrontare ed imparare cose nuove.

Fin dal primo incontro con la direzione e la proprietà aziendale ho riscontrato una grande lungimiranza: la voglia e la determinazione di far crescere l'azienda al servizio di una clientela sempre più esigente e specializzata.

La Filomarket è un'azienda dinamica, pronta a misurarsi sul mercato con la più qualificata concorrenza del settore. Le sue conoscenze tecnologiche ed il lay-out produttivo nella lavorazione del filo metallico, rappresentano il vero patrimonio aziendale per lo sviluppo di nuovi prodotti studiati in modo sempre più adeguato per rispondere alle esigenze attuali e future della clientela.

L'azienda ha un'attenzione ed una progettualità propositiva verso la modificazione e lo sviluppo del mercato: non aspetta passivamente il futuro, ma analizza costantemente gli eventi, cercando di interpretare le esigenze del settore; studia e prepara prodotti innovativi, in particolare rivolti al settore della grande distribuzione.

L'obiettivo principale che mi sono dato assumendo la direzione dell'area industriale, è quello di raggiungere nei prossimi sei mesi la certificazione ISO 9001:2000, non solo for-



Attraverso il potenziamento di questo settore strategico si vuole puntare ad una più rapida ed incisiva innovazione tecnologica sul prodotto, con un conseguente e costante aumento della competitività e della qualità.

Un ultimo accenno vorrei dedicarlo ad un servizio importante e strate-

malmente ma concretamente, ristrutturando l'organizzazione industriale e il prodotto, promuovendo un forte impegno per raggiungere una maggiore industrializzazione dello stesso, portando ad un'estensione nel tempo della certificazione di garanzia sul prodotto.

Per realizzare quest'obiettivo oltre a stimolare e motivare le risorse umane operanti nei comparti aziendali (tecnico, produttivo ed acquisti), intendo coinvolgere i singoli fornitori, portandoli a collaborare più attivamente e in sintonia con la vita produttiva dell'azienda, attivando in questo modo un processo continuo di sviluppo tecnologico e qualitativo sul prodotto. Per me questo rappresenta una motivazione forte, una sfida cui dedicare rinnovate energie.

La scelta della proprietà e della Direzione di affidare a me la direzione dell'area industriale, rappresenta la chiara volontà di fare crescere l'azienda.

gico per il rapporto tra azienda e cliente o utilizzatore finale: mi riferisco al service o assistenza post-vendita.

A mio parere questo rappresenta un servizio importante, deve essere dotato di grande professionalità e preparazione tecnica sul prodotto per rispondere in tempi brevi e in modo risolutivo alle più svariate problematiche sollevate dalla clientela. Deve essere un servizio rivolto prevalentemente alla manutenzione preventiva sul prodotto, dotato di attrezzature proprie per intervenire presso la sede della clientela in tempi rapidi senza porre alcuno ostacolo alla normale attività commerciale.

Rimanendo a disposizione della clientela e degli agenti Filomarket, per ricevere osservazioni e contributi atti al miglioramento dell'attività aziendale e del prodotto, auguro a tutti un buon lavoro ■

Ing. Maurizio Nati