



Meeting Kopron Italia in casa dell'Atalanta

Next 25/02/2020 - Obiettivi raggiunti, importanti vision e innovazioni di prodotto immesse sul mercato dal Gruppo Kopron: tanti gli argomenti affrontati durante il sedicesimo meeting commerciale. A dare il benvenuto Mario Vergani, Presidente del Gruppo e Direttore Commerciale, con Maurizio Costanzi Responsabile del settore giovanile Atalanta. Alla consueta convention hanno presenziato inoltre Paolo Vergani A.D del gruppo e 65 tecnici commerciali. Il Gioco di squadra al centro del 16° meeting Commerciale

Il gioco di Squadra è al centro del 16° meeting Commerciale. All'interno dell'Accademia Mino Favini, il prestigioso centro d'allenamento dei giovani, è stato proprio Mario Vergani Presidente del gruppo ad aprire i lavori:

"In qualità di sponsor Atalanta abbiamo scelto questa location con l'obiettivo di essere da stimolo per crescere e fare di più insieme. Tante le analogie tra il mondo del calcio e il mondo del lavoro per creare una squadra vincente. Il talento del singolo, ovvero voi, rimane una strategia di successo per Kopron. I singoli talenti che sanno lavorare con il gruppo fanno la nostra reale vittoria sul campo. Per questo lo slogan scelto quest'anno è Noi siamo Kopron."

A prendere la parola è stato poi Maurizio Costanzi Responsabile del settore giovanile Atalanta, dopo aver raccontato con una straordinaria passione il suo contributo per il settore giovanile ha dispensato consigli trasversali per poter ottenere ambiziosi obiettivi in ogni campo:

"La passione per ciò che si fa è fondamentale. Io dico sempre che non dò consegne ma obiettivi da raggiungere e ogni persona oltre al traguardo da raggiungere deve essere portatrice di valore aggiunto e innovazione. Solo così tutti insieme si riesce ad essere competitivi in questo contesto in continuo cambiamento."

Andamento delle vendite positivo. Trainato dal settore Logistica

La convention è poi continuata con l'analisi delle vendite. Migliora la performance del Gruppo Kopron. La crescita è trainata dall'aumento di fatturato della B.U dedicata alle baie di carico (+12%) e dalle sedi estere del gruppo (+15%). Continua il trend positivo per il settore della logistica in Italia e nei Paesi presidiati da Kopron. Tante le logistiche servite con le tecnologie di carico e scarico Kopron. Alcune delle più importanti: GLP, Beiersdorf's, Akno, Zust Ambrosetti, Magnetti Building e tante altre. In crescita le vendite delle sedi estere, capitanate dai numeri positivi di Kopron do Brasil (+22%).

La parola è poi passata ai diversi manager in azienda. Le innovazioni di prodotto più importanti hanno riguardato tutte e tre le principali linee di prodotto: Capannoni, Baie di Carico e Chiusure industriali. Attraverso l'introduzione di nuovi software tecnici sarà sempre più possibile in velocità sviluppare capannoni mobili kopron dalle dimensioni fuori standard. Questo agevolerà non solo il lavoro del tecnico commerciale ma incontrerà la piena soddisfazione della crescente domanda. La divisione Baie di carico, con il P.M. Paolo Calvi, ha evidenziato l'importanza dei sistemi di sicurezza in banchina come elemento differenziante. Il Responsabile dello stabilimento produttivo dei portoni Enrico Bambace ha invece sottolineato come ad essere apprezzato sul mercato sia la nostra "sartorialità" a beneficio del Cliente finale. La nuova B.U. Engineering (che offre servizi come il General Contractor) attraverso il Direttore Tecnico Camillo Mastrolorenzo ha esposto gli obiettivi dell'anno in corso e i prossimi traguardi che raggiungerà. Una delegazione di rappresentanti delle sedi estere è stata coinvolta per raccontare l'andamento nei rispettivi mercati cercando di portare idee e interessanti stimoli al mercato domestico.

La conclusione perfetta in linea con il motto del meeting: "Noi Siamo Kopron. We are One". Il supporto dell'intero gruppo è stato fondamentale per raggiungere obiettivi positivi e sarà sempre più importante per arrivare a traguardi ambiziosi.