

L'Ufficio Logistico Alphacan RIORGANIZZATI E VINCENTI

L'Ufficio Logistico di Alphacan nasce dalla riorganizzazione di dipartimenti già esistenti, resasi necessaria dall'incremento della domanda del mercato italiano e dalle sempre maggiori esigenze della clientela, sia italiana che estera. Vi sono confluiti, infatti, l'ufficio spedizioni, l'ufficio gestione ordini, l'ufficio magazzino, l'ufficio programmazione spedizioni, l'ufficio fatturazione nonché l'ufficio programmazione produzione rivestiti. I servizi preesistenti non avevano la completezza e la razionalità che li contraddistingue attualmente, così riuniti in un unico ufficio, a stretto contatto, con la possibilità di interscambio immediato di informazioni e comunicazioni varie.



La missione del team logistico è di affrontare con decisione e professionalità tutte le esigenze, le necessità e le problematiche che quotidianamente sorgono nella gestione degli ordini dal ricevimento alla spedizione della merce.

Con la collaborazione di tutti gli altri settori dello stabilimento di Arco e Pergine, con i quali sono in continuo contatto, si impegnano nella gestione degli ordinativi clienti, relativi ai profilati in PVC e loro accessori.

Il gruppo di lavoro

Nel nuovo Ufficio Logistico così come riorganizzato dopo l'accorpamento dei vari servizi oggi è impegnato un gruppo di lavoro di sette persone che si contraddistinguono per una caratteristica, meglio, per una dote che li accomuna: alta professionalità derivante da notevole esperienza. Ecco una loro breve presentazione con relativi curricula professionali e qualche cenno sulle loro propensioni extralavorative.



Ferruccio Bortolameotti

41 anni con esperienza lavorativa di 25 anni. Assunto da IPLAVE S.p.A. nel 1979, azienda confluita, dopo diverse vicissitudini, in Alphacan.

Nell'ambito della sua esperienza lavorativa ha svolto diverse funzioni: assunto come estrusorista, ha lavorato in reparto dedicandosi alla produzione dei profilati; dopo pochi anni è passato al laboratorio; successivamente al magazzino come coordinatore, fino a diventarne il responsabile. Attualmente è consolidato nel suo ruolo di gestore del magazzino e delle relative risorse umane nonché approvvigionatore dei mezzi necessari ai trasporti e alle spedizioni.

La sua grande passione è il gioco del calcio, nel quale ha militato per anni come semiprofessionista. La sua attuale passione sono i suoi due bambini, Andrea e Daniele, e la pittura che esercita con molta professionalità, ottenendo risultati di qualità

Loris Adami

33 anni, laureato in economia e commercio presso l'Università di Trento. La sua prima esperienza è stata come lavoratore autonomo per circa dieci anni. Ha lavorato, in seguito, per due anni nel campo del volontariato internazionale; successivamente presso la casa di spedizioni Errek, in qualità di addetto alla contabilità.

Fa parte del team Alphacan dal febbraio 2002. Assunto come collaboratore ai programmi di spedizione, oggi si occupa in prima persona di questo servizio e della gestione del programma di produzione profilati rivestiti. Oltre a questo, tratta i dati necessari al controllo delle spese di trasporto e quelli necessari al controllo della produttività. Nonostante la sua breve esperienza si è ben integrato nel team logistico, guadagnandosi una posizione di rispetto.

Pure lui è grande appassionato di calcio ed attualmente, per forza o per amore, appassionato di edilizia, poiché è impegnatissimo nella costruzione di quello che sarà il suo futuro 'nido d'amore'.



Fabrizio Marchetti

44 anni, con esperienza lavorativa di 25 anni. Anch'esso assunto da IPLAVE S.p.A. nel 1978, dapprima nel reparto miscelazione, è stato successivamente inserito nel reparto laboratorio per poi passare all'officina meccanica. Nel 1994 è stato chiamato alla gestione degli ordinativi clienti Italia.

In tutti questi anni la sua esperienza si è consolidata nella gestione della clientela italiana: è giornalmente alle prese con le varie problematiche dei nostri clienti e pronto ad affrontarle con discrezione, capacità e professionalità. I continui contatti con l'ufficio commerciale e la rete vendite gli permettono di contribuire positivamente all'attività di vendita in Italia.

Altro grande appassionato di calcio, è addirittura il "mister" della società sportiva Torbole. E' anche organizzatore della squadra di calcio dello stabilimento di Arco, con la quale partecipa a tornei interaziendali e non. Anche lui dedica molto del suo tempo al figlio Dimitri.



Alberta Tamburini

32 anni, lavora in azienda da 14 anni. Assunta dalla allora Profilia Bonetti S.p.A. in qualità di addetta alla gestione ordini clienti estero. Nel corso degli anni ha approfondito le sue conoscenze, interessandosi sempre più a problematiche inerenti le dogane, il credito con l'estero, la negoziazione di lettere di credito e la gestione delle pratiche intracomunitarie.

Attualmente le sue competenze spaziano dalla gestione dell'ordine, al contatto diretto con tutta la clientela, all'emissione della documentazione necessaria alla spedizione. Collabora con il responsabile del credito, con i vari responsabili commerciali e controlla la gestione del deposito in Inghilterra. I molti anni di lavoro in ambito aziendale le hanno permesso di maturare una solida e completa esperienza (grazie anche alla buona conoscenza delle lingue straniere), che le permette di essere una valida collaboratrice nell'organizzazione vendite sui mercati esteri.

Nel tempo libero si dedica alla lettura, alla realizzazione di piccoli lavori "fai da te" ed alla pratica dello sport. Ama viaggiare, soprattutto all'estero, ed approfitta delle soleggiate giornate estive per godersi momenti di relax in riva al lago di Garda.

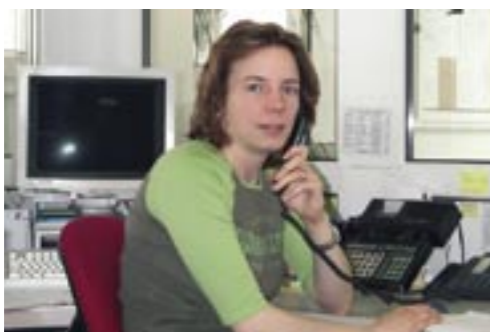


Spazio Aperto

**Maria Norma Trenti**

36 anni, pure lei lavora in azienda da 14 anni, assunta dalla allora Profilia Bonetti S.p.A. dove si occupava dell'inserimento a computer degli ordini clienti e dell'emissione dei documenti di spedizione e fatturazione. Il suo impegno l'ha portata in pochi anni a contribuire in modo forte e positivo alla gestione degli ordini clienti e di tutte le problematiche ad essi collegate, impegnandosi sempre più in tale servizio. La sua esperienza nel campo della gestione ordini e nel contatto con la clientela italiana, la collaborazione diretta con il servizio commerciale e la rete vendite Italia l'hanno portata all'attuale alta professionalità nella gestione delle vendite e nell'affrontare qualsiasi problema.

L'appassiona la lettura di libri e collezionare bustine di zucchero di tutti i tipi.

**Stefania Sartori**

28 anni, lavora in Alphacan da 2 anni. Ha avuto altre esperienze lavorative, quali lavori stagionali, lavori di segreteria e protocollo in municipio. I primi contatti con Alphacan li ha avuti come lavoratrice interinale, per poi essere assunta definitivamente. Il suo inserimento è stato dettato dalla necessità di avere un'unica persona che si occupasse dell'emissione della documentazione necessaria alle spedizioni sui mercati italiani ed alla fatturazione. Attualmente si occupa con passione e professionalità della gestione di alcuni clienti minori e degli approvvigionamenti da inviare allo stabilimento di Pergine. Collabora attivamente con il responsabile del credito nel raccogliere ed inviare all'addetto le coperture finanziarie, ove richieste.

Il suo hobby preferito è la sperimentazione di nuove ricette culinarie.

**Giuliano Tosi**

46 anni, lavora in azienda da 23 anni, assunto dall'allora IPLAVE S.p.A.. Ha iniziato la propria attività in qualità di addetto alla gestione fiscale dei movimenti di magazzino e in pochi anni è passato alla gestione degli ordini Italia. Con il cambio societario da IPLAVE S.p.A. a Profilia S.p.A. è passato, per alcuni anni, al controllo dell'ufficio gestione ordini, magazzino fiscale, credito clienti, investimenti. Dopo il passaggio di Profilia S.p.A. ad Alphacan ha assunto la responsabilità della nuova struttura logistica attuale.

E' in stretto contatto con tutti gli uffici della società, in particolare con quello commerciale, con quello del credito e con la rete vendite, allo scopo di coordinare al meglio e risolvere le varie problematiche dei clienti, siano esse di carattere qualitativo, gestionale o logistico. L'esperienza di tanti anni di lavoro lo vede in primo piano nell'affrontare anche problematiche logistico/gestionali interne e nella collaborazione alla gestione del magazzino e delle relative risorse umane. Il suo supporto ha particolare importanza nell'attività di vendite in Italia ed all'estero.

La sua passione sono le lunghe camminate in alta montagna, da qualche anno lo scoutismo e, non per ultima, l'attenzione per il figlio Walter.

L'equilibrio perfetto
di una bellezza in movimento.

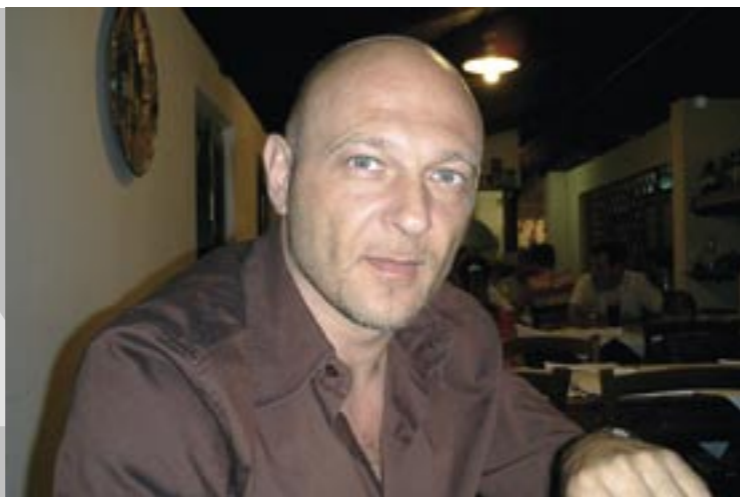


Nei profili in PVC Alphacan c'è tutto l'amore per la bellezza, l'innovazione e il più piccolo dettaglio. Uno stile autentico e personale che oltrepassa il tempo e rinnova ogni tipo di abitazione. Scegliere Alphacan significa stringere un forte legame di collaborazione e di stima con un'azienda in continuo movimento i cui valori di qualità ed affidabilità mirano alla piena soddisfazione dei clienti.

ALPHACAN 
PROFILI D'AUTORE

L'ESPERIENZA DI UN AGENTE ALPHACAN

La racconta, in questa intervista, Riccardo Corsini, agente Alphacan per l'Italia Meridionale e le Isole



Riccardo Corsini

Ci racconti come si è avvicinato a questo settore, e quando.

"Terminati gli studi e assolti gli obblighi militari (servizio di leva nell'arma dei Carabinieri), ho maturato una prima esperienza lavorativa come ragioniere in diverse aziende commerciali (agenzia viaggi, centro ottico, arredamento, supermercato).

Col settore dei serramenti sono venuto in contatto nel 1985 entrando a far parte di una società di rappresentanza per il Centro-Sud Italia. Grazie al mix di prodotti trattati (ferramenta Maico; porte automatiche Geze; prodotti in nylon Hewi; facciate continue Facelli) ho elaborato un'esperienza tale, da diventare socio della Kbe Italia (distributore di sistemi per infissi in PVC) e collaborare con Agb (ferramenta per infissi)."

Come ha sviluppato la Sua esperienza nel settore dei profili di PVC ?

"Nei sei anni in cui ho lavorato come imprenditore sul mercato nazionale, ho svolto ogni tipo d'attività all'interno della mia azienda, la Kbe: dal marketing alla contabilità, dalle vendite alla gestione del magazzino, ecc. In questo periodo ho potuto seguire, anche direttamente, i vari clienti, controllando e sviluppando assieme a loro aspetti sia produttivi che commerciali, e sono riuscito ad ottenere ottimi risultati.

Poi però, per mia scelta, ho abbandonato il settore dei serramenti in PVC per due anni e mi sono dedicato ad un'attività differente (in ambito discografico), conseguendo grandi soddisfazioni anche in questo campo."

Quando ha deciso di collaborare con Alphacan?

"Ho incontrato Alphacan nel 1998 e, come si dice a Roma, "a pelle ci troviamo". Si è rivelata una società efficiente e motivata, sempre alla ricerca d'innovazione e con grande attenzione al cliente: queste caratteristiche mi sono piaciute subito. Grazie al team che si è creato, soprattutto tra la forza vendite, non potevano certo mancare risultati, che sono stati entusiasmanti.

Le soddisfazioni a livello professionale sono merito anche del mio fido collega, nonché amico fraterno, Eustachio Colucci. Soprannominato "Eus" o "Uccio il verace", è un collaboratore di fiducia, oltre che un valido professionista su cui posso sempre contare e verso il quale nutro una grande stima."

Vogliamo parlare un po' dei produttori di finestre locali?

"L'Italia è una lunga striscia di terra con culture, costumi e necessità diverse, dove il mercato dell'edilizia, e del serramento in particolare, ha sempre avuto andamenti altalenanti. È un paese in cui si vive in uno stato di quiescenza e negligenza soprattutto a livello di operatori tecnici (ovviamente mi riferisco alle zone di mia competenza, quali Centro-Sud Italia, isole comprese), e di conseguenza le capacità professionali sono rare e fanno fatica ad attecchire. Si creano e si sviluppano aziende, si diventa imprenditori di se stessi, tutto ruota intorno alle esperienze ed alle capacità individuali senza specifica formazione.

Questa mancanza, naturalmente, rallenta il

processo di crescita. Ecco allora che, come se fosse la soluzione a tutti i problemi, spunta fuori "il prezzo", anzi il "prezzo stracciato": una parola così dura ma, allo stesso tempo, per molti altrettanto piacevole, e che spesso diventa una condizione primaria di scelta di un prodotto piuttosto che un altro.

Purtroppo ci si accorge solo a posteriori che una politica di prezzo stracciato danneggia sia chi lo propone, sia chi ne beneficia. Soprattutto, colpisce il mercato in un'area dove lo scetticismo è di casa, dove vige la legge de "il più forte sono io!", ed è ricorrente trovare chi denigra il concorrente per incapacità di negoziazione e di dare il giusto risalto al proprio prodotto. Fortunatamente, da parte nostra si riscontra una forte volontà, oltre che capacità, grazie al supporto di Alphacan, di costruire una rete solida di clienti, preparati, professionali e validi.... e i risultati si vedono!"

Come vede il futuro della finestra di PVC, e quali saranno i probabili sviluppi delle imprese artigiane del Sud?

"E' solo questione di tempo, la crescita è continua. Nonostante ciò, non dobbiamo illuderci che il mercato della finestra in PVC nel Sud Italia si evolva con numeri percentuali notevolmente più interessanti degli attuali. Non riesco a capire, infatti, su quali basi o teorie i grandi produttori germanici invadono il nostro territorio come se si trattasse dell'isola della felicità e fertilità.

Per quanto riguarda il Sud e le isole, penso che il comparto dell'infisso in PVC si dovrà accontentare, ancora per qualche tempo, di

una quota di mercato in crescita lenta, quasi identificabile in una nicchia di mercato. Purtroppo, per il momento ciascun imprenditore dovrà portare avanti la propria lotta singolarmente per poter acquisire quote di mercato. Secondo il mio parere, ci sarà da aspettare almeno altri cinque anni per vedere degli sviluppi forse più consistenti.

Non smetterò mai di ricordare ai miei clienti il concetto che esiste sempre un equilibrio tra la struttura interna all'azienda e la possibilità di un successo concreto, e che le crescite vanno sempre controllate. Produzione e distribuzione vanno riorganizzate adeguatamente e costantemente, senza farsi prendere dalla sindrome del successo, né dalla paura dei cambiamenti; in caso contrario, la crescita ottenuta sarà precaria e poco duratura.

Fortunatamente, e tra i nostri partners ne possiamo annoverare molti, c'è chi sceglie di affinare le proprie armi: in altre parole, offre al cliente qualità e servizio pre e post vendita, disponibilità, professionalità ed efficienza, cercando sempre di migliorare, valutando strategie per contenere al massimo le flessioni economiche di cui il nostro piccolo paese subisce in modo particolare le influenze.

Il 2003 è l'anno dell'assestamento, della valutazione e della riflessione, così l'ho definito. Purtroppo non è sufficiente limitarsi a fare i conti con noi stessi: pur trovando i giusti equilibri, gli accadimenti a livello mondiale (la tragedia delle Twin Towers, la guerra in Iraq, ecc.) si ripercuotono infatti sull'equilibrio generale, con conseguenti effetti, a volte addirittura catastrofici in termini economici."

Eustachio Colucci