

Un' équipe attenta ai bisogni dei clienti e impegnata a collaborare per il loro sviluppo

Dipartimenti Alphacan L'ORGANIZZAZIONE VENDITE ITALIA

La struttura Vendite Italia di Alphacan fa parte dell'organizzazione commerciale della Divisione Profili, è dislocata a Pergine ed è coordinata dal Responsabile Vendite Italia Lucio Dallaserra. La supervisione è naturalmente delegata al Direttore Commerciale Marco Santoni, che coordina e gestisce tutta l'attività di vendita di Alphacan S.p.A.

L'Ufficio Vendite Italia conta sulla effervescente collaborazione di Federica Girardi e di Anna Faes, che lavorano nella sede di Pergine.

Funzionari di vendita sul campo si occupano di sviluppare tutte le attività di consulenza, assistenza e contatto con i clienti nelle diverse aree in cui l'Italia è stata ripartita: Fulvio Maranzana per la zona Nord Ovest, Riccardo Brancaleone per la zona Nord Est, Eugenio Treglia per il Centro, Riccardo Corsini, con la collaborazione di Eustachio Colucci, per il Sud e le Isole.

Anche se non direttamente parte dello staff vendite, sono attivamente coinvolti nell'attività di vendita o comunque in attività legate ai nostri partners Sara Basso e Davide Cinquegrani dell'Ufficio Comunicazione e Marketing.

I funzionari di vendita sono in grado di offrire ai clienti una perfetta conoscenza della tecnologia di produzione dei serramenti in PVC nonché la piena acquisizione dei metodi di gestione e controllo per il miglioramento e l'ottimizzazione dell'intera produzione.

Sia, quindi, nella fase di avviamento alla produzione, sia per un eventuale sviluppo di attività esistenti, i funzionari di vendita Alphacan si prestano a trasferire alla nuova impresa tutti gli elementi inerenti il business plan, mettendo a fuoco soprattutto gli aspetti di marketing per la vendita: assistenza e consulenza attraverso consigli, informazioni ed indicazioni per le procedure di acquisto e la lavorazione dei prodotti, per chiarire ogni dubbio, per orientare il cliente, per garantirgli tranquillità e risposte immediate.

Grande collaborazione si sviluppa con i nostri partners per l'attività di promozione dei prodotti (sistemi e finestre) presso studi tecnici, enti, decisori in genere.

Alphacan con il proprio staff vendite ha messo a punto una collaborazione assolutamente personalizzata con i clienti, a ciascuno dei quali garantisce un intervento mirato alle singole esigenze. In tal senso Alphacan si rende disponibile ad un'intensa attività di marketing, fornendo in via primaria tutta una serie di strumenti indispensabili al corretto svolgimento delle attività di promozione e vendita; offrendo quindi, in sostanza, un sostegno completo all'attività dei suoi partners, con l'obiettivo comune di una crescita all'insegna della qualità, dell'innovazione e professionalità.



Marco Santoni: 46 anni, da 25 anni in Alphacan. Direttore Commerciale Alphacan da 12 anni, sviluppa e coordina le attività commerciali in Italia e all'estero. Studia e realizza le strategie più idonee per migliorare la penetrazione sui mercati, la competitività, l'ottimizzazione dei ricavi, la soddisfazione della clientela. E' supervisore di tutta l'attività di vendita, così come dell'attività dello staff Assistenza Tecnica e dell'Ufficio Tecnico Ricerca e Sviluppo.

Per quanto riguarda il mercato italiano collabora attivamente a fianco del responsabile vendite ed ai funzionari vendite.

E' responsabile dell'immagine aziendale e del piano di marketing, che sono definiti sulla base delle politiche societarie e della strategia commerciale.

E' responsabile dell'attività commerciale delle filiali e consociate.

E' Direttore Responsabile de *Il Nodo*, che segue con passione.

La pratica di alcuni sport (palestra, sci, tennis), la passione per la montagna e l'interesse per le tecnologie informative sono le attività principali con cui occupa il suo tempo libero.



Da sinistra
Federica Girardi
Lucio Dallaserra
Anna Faes

Ufficio Vendite Italia

Lucio Dallaserra: 38 anni, da 16 lavora nel settore dei serramenti in PVC, e da 4 fa parte del team Alphacan. Nell'arco della sua attività lavorativa ha svolto differenti mansioni: dalla produzione di profili alla gestione degli ordini, dall'assistenza tecnica pre- e post-vendita all'organizzazione di fiere, dall'ufficio tecnico ricerca e sviluppo all'ufficio commerciale. Da circa un anno è il Responsabile Vendite Italia e coordina le attività dell'ufficio commerciale in sede e della rete di vendita sul territorio italiano.

Per quanto riguarda il campo strettamente commerciale, una delle sue mansioni è definire il budget in funzione degli obiettivi aziendali e in accordo con la forza vendita, oltre che controllare l'andamento delle vendite ed organizzare riunioni periodiche per l'analisi dei risultati. Inoltre, controlla il livello e la qualità del servizio attraverso il confronto con gli agenti e il contatto diretto col cliente, segnalando le eventuali anomalie ai comparti interni di Alphacan. Raccoglie e trasferisce all'Ufficio Tecnico Ricerca e Sviluppo le esigenze tecniche dei clienti e le informazioni necessarie per avviare i progetti.

I suoi hobbies sono la lettura, il cinema ed il teatro; pratica inoltre attività sportive a livello amatoriale, ma la sua più grande passione sono i viaggi.

Anna Faes: 43 anni, ha iniziato la sua attività lavorativa in Alphacan nel 1980. Nei primi anni ha svolto l'attività di receptionist telefonica, per poi passare alla gestione degli ordini, delle bolle e della fatturazione clienti sia Italia che estero. Dal 1992 è addetta all'ufficio commerciale Italia con il ruolo di Segretaria Vendite.

Tanti anni di permanenza in azienda le garantiscono un'esperienza solida e completa, che le permette di contribuire efficacemente all'attività di vendita in Italia. Attualmente le sue competenze spaziano dalla raccolta all'elaborazione di tutte le informazioni relative all'ufficio commerciale. Oltre al trattamento dei dati si occupa anche dell'organizzazione e gestione di uno strumento fondamentale per l'azienda: un archivio, sia su supporto cartaceo che digitale, personalizzato per ogni cliente. Collabora inoltre con tutte le iniziative di marketing e comunicazione che interessano il mercato italiano.

Anna ama dedicare molto tempo al suo bambino Giorgio, senza però trascurare la sua passione per la narrativa italiana ed estera.

Federica Girardi (Chicca): 29 anni, lavora in Alphacan da 3. Grazie alla sua simpatia e disponibilità, e soprattutto all'impegno con cui da sempre si dedica all'Assistenza Vendite Italia, è riuscita da subito ad offrire alla forza vendita ed ai clienti una collaborazione preziosa. Le sue competenze rientrano prevalentemente nella gestione della corrispondenza con i clienti, sia di carattere commerciale che logistico. In particolare, si occupa degli ordini speciali e di tutte le richieste che le vengono quotidianamente espresse.

Mantiene i contatti con i comparti interni di Alphacan e gestisce, sulla base delle linee guida della norma Vision 2000, tutte le procedure interne necessarie a garantire la soddisfazione del cliente. Collabora inoltre con tutte le iniziative e i progetti sviluppati dalla nostra azienda a supporto dell'attività di vendita in Italia.

La grande passione di Chicca è la musica, soprattutto di genere folk-rock. Ama inoltre la lettura e si interessa di arredamento e design.





Da sinistra
Fulvio Maranzana
Riccardo Corsini
Lucio Dallaserra
Marco Santoni
Eustachio Colucci
Riccardo Brancaleone
Eugenio Treglia

Forza Vendite

Fulvio Maranzana: 47 anni, lavora da 17 nel settore dei serramenti e da 12 in Alphacan come Funzionario di Vendita. La sua zona di competenza è il Nord-Ovest Italia (Valle d'Aosta, Piemonte, Liguria e le province di Varese, Como, Milano, Pavia, Lecco, Cremona, Piacenza e Parma). In passato ha collaborato anche con l'Ufficio Export per le vendite in Belgio, Svizzera, Francia e Libano. E' da sempre particolarmente apprezzato dai nostri clienti per la sua professionalità ed il suo carattere simpatico. L'attenzione alle esigenze del mercato e la sua preparazione tecnica lo fanno collaboratore prezioso nell'attività di ricerca e sviluppo dei prodotti. Dedica il suo tempo libero alla famiglia, ai viaggi e alla pratica dello sci durante la stagione invernale.

Riccardo Brancaleone: 42 anni, dopo una breve esperienza nel settore informatico, si è indirizzato al settore dei serramenti e dal 1986 lavora in Alphacan come Agente. La sua zona di competenza è il Nord-Est Italia (Trentino-Alto Adige, Veneto, Friuli-Venezia Giulia e le province di Sondrio, Bergamo, Brescia, Mantova, Reggio Emilia, Modena, Ferrara, Bologna, Ravenna, Rimini, Forlì, Cattolica). L'aspetto più appassionante del suo lavoro è la continua ricerca di un rapporto costruttivo con la sua clientela, alla quale fornisce, oltre ad un valido supporto tecnico, anche un proficuo rapporto personale, atto a comprendere e soddisfare le esigenze del cliente medesimo. Dedica il suo tempo libero all'hobby della vela e delle barche in genere.

Eugenio Treglia: 41 anni, lavora nel settore dei serramenti praticamente da sempre: dopo il diploma ha infatti cominciato a lavorare nella falegnameria del nonno. In seguito ha aperto un'attività in proprio relativa alla commercializzazione di serramenti in PVC, porte interne, portoncini blindati e varie soluzioni per l'edilizia. È Agente Alphacan dal gennaio del 1992. La sua zona di competenza è il Centro Italia (Toscana, Marche, Umbria e le province di Roma, Viterbo, Latina, Teramo e L'Aquila). Il benessere e la soddisfazione del cliente sono i suoi obiettivi principali; se ne occupa con zelo e professionalità per conseguire risultati che tutelino sia gli interessi dei clienti che di Alphacan. È altresì molto attento all'andamento del mercato. Ha l'hobby del basket, del teatro e dello sci e una curiosità per tutto ciò che è tecnologicamente innovativo, dal telefonino all'elettrodomestico.

Riccardo Corsini: 41 anni, lavora nel settore serramentistico dal 1985. All'inizio della sua attività ha commercializzato ferramenta per serramenti e, prima di ricoprire la carica di Agente Alphacan, ha avuto anche una breve esperienza nel campo della discografia. La sua zona di competenza è il Centro-Sud Italia e le Isole (Molise, Campania, Puglia, Basilicata, Calabria e le province di Frosinone, Chieti e Pescara). Si avvale della collaborazione di Eustachio Colucci. Ha notevole facilità nell'instaurare buoni e solidi rapporti con i clienti, che spesso si consolidano al di là della sola relazione commerciale. I suoi sport preferiti sono il calcio e il tennis.

Eustachio Colucci: 35 anni, dal 1990 è entrato a far parte del settore serramentistico, lavorando in varie aziende produttrici di serramenti in PVC, alluminio e legno. Dal 1998 è collaboratore di Riccardo Corsini, col quale condivide tutti gli aspetti dell'attività commerciale. I suoi hobby sono la bicicletta e il calcio. E' inoltre un appassionato di cani: con il suo pastore tedesco Akim ha partecipato a mostre ed esposizioni canine.