



ABOUT CONSULTING S.P.A.

# Rivestimenti e pavimentazione

## Situazione iniziale

FATTURATO: 6 milioni di euro  
MARGINE DI CONTRIBUZIONE: 30%  
RISULTATO OPERATIVO NETTO: +50.000 €  
N. DIPENDENTI: 32

L'azienda progetta, produce e posa rivestimenti e pavimentazioni industriali in resina e calcestruzzo.

I clienti sono costituiti principalmente committenti dei settori industriale, commerciale, ospedaliero e pubblico.

## Problemi

Vantaggi Competitivi:

- Qualità prodotto \ livello servizio
- Organizzazione - struttura

Punti di Debolezza:

- Azione commerciale statica
- Reportistica
- Peggioramento Posizione Finanziaria Netta

Criticità da affrontare:

- Passaggio generazionale in corso e necessità di introdurre sistemi di gestione e organizzazione che assicurino continuità e incisività all'azione commerciale
- Organizzazione e gestione della rete di vendita; necessità di far crescere le vendite della rete rispetto a quelle direzionali
- Costi commerciali elevati in rapporto ai risultati conseguiti; necessità di aumentare efficienza ed efficacia dell'azione commerciale

## Intervento

- Organizzazione vendite:
  - definizione del processo di budgeting e assegnazione degli obiettivi per sales manager e venditori
  - revisione delle sistema premiante e incentivi per sales manager
  - revisione ruoli e processi, strutturazione meeting e convention periodiche
- Marketing e sviluppo vendite:
  - organizzazione database commerciale e reporting
  - creazione di una funzione sviluppo vendite con formazione delle risorse dedicate
  - impostazione del piano di marketing e avvio delle prime campagne mirate per settore
  - revisione del sito web e dell'attività di marketing on line

## Risultati: l'azienda oggi

- **Fatturato: +25% rispetto all'anno precedente**
- **Reddito operativo netto: 450 mila euro**
- **Vendite rete (esclusi clienti direzionali): +5% da migliorare**
- **Passaggio generazionale completato, con direzione generale e commerciale affidate alla seconda generazione**