

La nostra missione è rendere le aziende nostre clienti più forti e competitive sui mercati sia nel disegno delle loro strategie sia nella esecuzione operativa, grazie alla esperienza di molti anni come manager di aziende e consulenti d'impresa

qui ci occupiamo di tutte le **condizioni organizzative** che permettono alla «macchina aziendale» di funzionare al meglio

3 nostre caratteristiche peculiari

- ▶ approccio collaborativo
- ▶ focus sui risultati
- ▶ controllo della performance

ABILITATORI ORGANIZZATIVI E COMPETENZE

STUDIO DEL MERCATO

PROPOSTA DI VALORE

SISTEMA DI VENDITA

in questa area di competenze elaboriamo **posizionamenti e strategie competitive** per generare un sistema di offerta vincente sui mercati del largo consumo

INTERAZIONE CON I CANALI DISTRIBUTIVI E CON IL CLIENTE

VENDITE

qui mettiamo a terra le strategie distributive, concretizzando in **proposte concrete presso distributori e clienti finali** il sistema di offerta aziendale

nel mondo del largo consumo supportiamo le aziende nel presidio dei clienti retail, occupandoci di **vendite** e di tutto quello che aiuta a rendere massimo il **sell-out**



Cliente B2B/B2C