



HTD CONSULTING

## **Alpha-Bio Tec, una storia di successo alla conquista del primato**

*Intervista ad Alessandro Main, Sales Manager HTD Consulting*

Comunicato Stampa

**04.2018**

*A soli 7 anni dall'ingresso nel mercato italiano, con una crescita costante che l'ha portata nella Top Ten già dal quinto anno, Alpha-Bio Tec punta diretta al podio (2022). Intervista ad Alessandro Main, Sales Manager HTD Consulting, agenzia esclusiva Alpha-Bio Tec per l'Italia, che racconta la sua storia e ci svela in sintesi alcuni segreti di un'operazione di successo.*

### **1. Com'è entrato a far parte del mondo HTD Consulting / Alpha-Bio Tec e perché?**

Dopo un percorso ventennale maturato in ambito specialistico (sia nel mondo della distribuzione che in quello della produzione) e l'ultima esperienza in ordine cronologico come Area Manager Italia per un'azienda in forte espansione, avere la possibilità di entrare a far parte di una realtà di respiro internazionale con una vision molto ambiziosa mi ha entusiasmato ed eccomi qua.

Oggi la mia figura è in primis quella di affiancare e organizzare gli Area Manager, in modo che possano supportare i clienti e la forza vendita dei nostri distributori presenti su tutto il territorio nazionale.

### **2. Come è cambiato il mercato dentale nell'ultimo decennio, e quali sono le nuove esigenze del settore?**

Negli ultimi dieci anni i cambiamenti del settore dentale a livello globale sono stati molteplici. Nel nostro mercato, quelli più importanti sono stati essenzialmente due. Il primo è stato l'ingresso di nuovi soggetti commerciali organizzati come le catene (DSO); il secondo, l'avvento del flusso digitale. Le due cose, apparentemente distanti, sono strettamente correlate a titolo di "rivoluzione professionale", un cambiamento che ha indotto professionisti e aziende a rivedere la propria posizione, indispensabile alla sopravvivenza. HTD Consulting, come sistema operativo, e Alpha-Bio Tec Ltd, come realtà produttiva, rappresentano sicuramente al meglio la figura del profilo evolutivo.

### **3. Quali sono a suo parere i punti di forza del modello di business Alpha-Bio Tec, rapportati al mercato italiano?**

I punti di forza sono molteplici ma direi che il più importante rimane la capillarità del Network distributivo Alpha-Bio Tec. Oggi sono circa 35 i concessionari autorizzati Alpha-Bio Tec che, con loro piena soddisfazione e con oltre 200 agenti sono in grado di coprire circa l'85% del territorio. Coadiuvati dagli Area Manager HTD Consulting, con il supporto di un Product Manager a loro totale disposizione, riescono a fornire un servizio al cliente senza eguali.



HTD CONSULTING

**4. Il vostro sistema distributivo è in crescita. Qual è il criterio di scelta per consentire l'ingresso di un nuovo concessionario all'interno del Network Alpha-Bio Tec?**

Il brand Alpha-Bio Tec non è una scommessa ma è una realtà solida che non necessita di equivoci.

Tuttavia, il criterio di scelta è estremamente semplice. Il nuovo concessionario deve essere un partner che condivide fattivamente il nostro modello di crescita, mettendo a disposizione risorse e mezzi. E' indispensabile che il partner sia assolutamente credibile e affidabile nei confronti della propria clientela. Nel nostro sistema, qualità, servizio, correttezza e fiducia vanno di pari passo.

**5. Entrando allora nel merito del "cliente", oltre la relazione fiduciaria con il concessionario, qual è il profilo del professionista che utilizza Alpha-Bio Tec in Italia e cosa lo ha convinto a scegliere questo modello contribuendone al successo ?**

E' un professionista che fondamentalmente ha sposato il concetto di Simplantology, la strada che Alpha-Bio Tec ha percorso dal 1988, ovvero dalla sua nascita. Simplantology come massima semplicità operativa e di gestione, contraddistinta dall'altissimo livello di qualità e dal costante miglioramento delle performance. Senza mai cadere nella tentazione del "innovazione a tutti i costi", ma con il paziente sempre al centro della soluzione, conferiamo la massima tranquillità a tutti i nostri Clienti (Life Time Warranty your Peace of Mind).

**6. Quindi, dopo l'ingresso nella Top Ten raggiunto nel 2016 quasi a tempo di record, quali sfide deve ancora affrontare Alpha-Bio Tec per raggiungere l'ambizioso obiettivo 2022?**

Deve sicuramente continuare a percorrere il cammino fatto fino ad oggi. Molto spesso cambiare rotta è sicuramente più semplice che perseverare, ma non sempre ti conduce alla meta. Il nostro sistema in fondo non si basa su niente di nuovo. Spesso prevede il miglioramento di modelli esistenti che magari hanno già condotto al successo in altri settori. Mi piace spesso ricordare che la vera differenza tra "il dire e il fare" sta soltanto nel fare.

Informazioni:

HTD Consulting Srl

Via M. Buonarroti 2 B - 53013 Gaiole in Chianti (SI)

Tel. +39 0577 749047 - Fax. +39 0577 744693

info@htd-consulting.it - www.htd-consulting.it