



HTD CONSULTING

Network distributivo Alpha-Bio Tec in Italia: un progetto vincente

Intervista a Stefano Massari, titolare Rossi srl

Comunicato Stampa

04.2018

La storia ci insegna che non tutte le aziende di respiro internazionale riescono a ottenere risultati vincenti nel nostro mercato, tantomeno nel breve periodo. I fattori legati alla crescita e al raggiungimento della leadership sono molteplici e molto spesso non sono correlati esclusivamente al consolidato prestigio del brand. L'eccezione non è stata riservata neppure ad Alpha Bio Tec, che tuttavia è riuscita a raggiungere la Top Ten in tempi che potremmo definire da record. Uno dei cardini di questa entusiasmante scalata è senza dubbio la capillarità del network distributivo in espansione, in grado di coprire attualmente oltre l'85% del territorio, con più di 200 agenti e oltre 30 punti vendita autorizzati. Oggi andiamo a Roma, nella sede di Rossi srl, realtà che ha creduto fin dagli albori in questo progetto. Il titolare Stefano Massari racconta in sintesi la propria esperienza e ci svela alcuni segreti di una storia di successo.

1. Come nasce Rossi srl e quali sono i momenti più significativi della sua storia?

Rossi srl nasce dall'esigenza maturata, dopo anni di assistenza tecnica sulle attrezzature odontoiatriche, di dare continuità al rapporto costruito con i propri clienti, e al desiderio di mettersi alla prova proponendo la propria idea al mercato odontoiatrico nel campo delle attrezzature.

Il primo passo da affrontare è stato passare da tecnico riparatore (risolvere un guasto) a venditore: ascoltare le esigenze del cliente e proporre soluzioni utili al suo successo, affrontando le difficoltà

non trascurabili di cambiare professione all'interno dello stesso settore.

Raggiunta una certa posizione di comfort, che ci vedeva propositori quasi esclusivi di attrezzature chirurgiche, credendo fermamente nella crescita legata alla specializzazione, abbiamo ritenuto strategico farci destabilizzare dall'inserimento di un comparto strettamente correlato, ovvero l'implantologia. Abbiamo quindi condiviso la proposta di HTD Consulting, agenzia esclusiva Alpha Bio Tec per l'Italia, che presentandoci un progetto è stata in grado di fare luce sul futuro, portandoci nella consapevolezza oggettiva delle nostre reali possibilità.

2. Quali sono i motivi che l'hanno spinto a prendere parte al progetto HTD Consulting per Alpha-Bio Tec?

Abbiamo accettato la sfida nella piena condivisione della vision dell'azienda, supportata da un programma impegnativo, ambizioso, ma realizzabile.

HTD ci ha affiancato nella formazione scientifica e nella fase imprenditoriale, spiegando le dinamiche del mercato e le esigenze degli utilizzatori, si è schierata al nostro fianco verificando la bontà delle nostre idee e rendendosi sempre disponibile a confrontarne l'effettiva fattibilità. Le riconosciamo l'attenzione al confronto nel rispetto della nostra personalità, senza mai prevaricare sulle nostre scelte.



HTD CONSULTING

3. Come è cambiata la realtà Rossi srl e quali sono i vantaggi di far parte di un network così strutturato?

Il network è uno strumento reale di accelerazione, qualità e business. Rossi srl ha fatto propria la filosofia HTD Consulting condividendola con i propri clienti e divulgandola come forma di collaborazione. Il professionista attento ha bisogno di non sentirsi solo nel cambiamento radicale del nostro settore, ove le novità spesso arrivano da oltre confine. Inevitabile quindi il passaggio da una visione solitaria e territoriale a una visione internazionale, senza perdere di vista il contatto umano al quale il cliente è abituato.

Regole semplici, che oggi consentono a Rossi srl di spostare il confronto dal "prezzo" all'importanza di "erogare servizi efficienti", con la tangibile soddisfazione riconosciuta dalla propria clientela.

4. La trasformazione del mercato dentale è una sfida complessa da affrontare ma anche un'opportunità che il progetto HTD ha voluto e saputo cogliere: dal punto di vista di concessionario autorizzato, quali sono le prove che Alpha-Bio Tec dovrà affrontare nei prossimi anni per confermarsi ai vertici del mercato dentale italiano?

HTD dovrà continuare a studiare e tradurre i segnali di cambiamento in opportunità di crescita rispettando chi al suo fianco lavora seriamente e con il massimo impegno.

Alpha Bio Tec dovrà proseguire il suo percorso trentennale che ha distinto da sempre l'azienda come leader in innovazione e sviluppo nel rispetto della filiera completa: produttore, distributore, utilizzatore, paziente. Per dirla in termini calcistici la scelta di un modulo di gioco da condividere con la squadra. I presupposti ci sono, rimane solo la partita da vincere.

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