

Storie di Successo: Imeter Spa

IMPRESA

La Imeter Spa nasce nel 1993 dalla fusione di due aziende storiche nella distribuzione di articoli idrotermosanitari e arredo bagno presenti sul mercato sin dalla fine degli anni '40: la IME CARLONE Spa, già filiale della "Ime Saverio Carlone" di Pescara, e la TERMOMETALLI Spa, già "FAIT dei f.lli Gigli".

Il gruppo Imeter, con i suoi quasi 45 milioni di euro di fatturato su 11 punti vendita (di cui tre con show-room), fornisce prodotti e servizi di altissima qualità su tutta l'area che comprende le Marche, l'Abruzzo, il Molise e l'Umbria.

La sua filosofia aziendale si basa sull'esperienza, sull'innovazione e sul servizio, ma trova la sua vera espressione nella costante ricerca di un solido rapporto umano con tutti i suoi collaboratori, clienti e fornitori...

"Vince la Imeter se, con la Imeter, vincono anche i suoi Clienti, i suoi Collaboratori ed i suoi Fornitori"

Per rispondere in maniera idonea alle esigenze di mercato la società ha inoltre portato a termine un programma di ristrutturazione logistico-organizzativo di tutti i magazzini che sono ora allestiti con le attrezzature e le tecnologie più moderne e ha completamente informatizzato la rete vendita.

IMETER SPA POWERED BY KIMO

Prima dell'introduzione di KIMO, nella migliore delle ipotesi, gli agenti compilavano una copia commissione e la inviavano a mezzo fax in azienda; molto spesso accadeva che trovavano più snella una telefonata dove dettavano i codici a voce.

Questa situazione decisamente perditempo e imprecisa creava non pochi problemi di costi e qualità nella compilazione degli ordini clienti.

Oggi, con l'introduzione di KIMO, gli agenti trovano l'azienda aperta 24 ore al giorno per inviare ordini, consultare le proprie statistiche, controllare la disponibilità di oltre 24.000 articoli, l'arrivo dei materiali, inviare un preventivo ad un cliente, avere i listini sempre aggiornati, verificare i dati dei propri clienti dagli ordini al fatturato agli insoluti, ecc.: in altre parole, KIMO consente agli agenti di gestire il proprio tempo.

Gli agenti hanno sul palmo della mano il 70% del loro fabbisogno informativo.

Dal lato Imeter Spa l'azienda ha ridotto i tempi per passare un ordine, ha ridotto drasticamente



*Francesco Leoni
Responsabile CED Imeter Spa*

la possibilità di errore di inserimento codice articolo, ha ridotto le telefonate degli agenti verso la sede, non ha aumentato le persone dedicate all'inserimento ordini nonostante un aumento del volume di lavoro, ha creato una forza vendita informatizzata: insomma, una serie di ottimizzazioni nell'ambito dell'efficienza e anche un investimento per il futuro, perché la tecnologia farà necessariamente parte del nostro domani, e avere utenti capaci di inviare un ordine da un apparecchio di pochi centimetri quadrati può divenire un vantaggio competitivo.

Il costo di scrivere 2 volte la stessa cosa non si può ribaltare al cliente, perché questi non ce lo riconoscerà mai come valore aggiunto e quindi per l'azienda diventa un costo puro a fronte di nessun ricavo.

Via Aspigo Terme, 193

60021 Camerano (AN)

Tel. +39 (071) 730171

imeter@imeter.it



*Corrado Novelli
Direzione Imeter Spa*

I numeri (anno 2006):

Fatturato annuale	€ 45 milioni
Nr. agenti	21
Nr. ordini	11.352
Nr. righe ordini	58.510
Fax/e-mail inviati	2.286
Rapporto KIMO/Fatturato	50%
Numero articoli	~ 24.000