

MATTONELLIS&CO1990
fractional excecutive manager



GUTTA

CAVAT

LAPIDEM

*Il Nostro motto è Gutta Cavat Lapidem, perché solo la **costanza**, la **perseveranza** e la **determinazione** di una goccia d'acqua riescono a far sì che un **progetto di impresa** possa concretizzarsi e diventare un risultato tangibile.*



IL **CORE BUSINESS**

e l'OBIETTIVO di tutta
la Nostra attività è
solo quello di FARVI
VENDERE DI PIU'.
La MattonelliS&Co
1990 dopo circa 30
anni di esperienza
si propone come
leader nelle attività
di COSTRUZIONE e
POTENZIAMENTO delle
RETI VENDITA.

Fractional Excecutive Management

Non vogliamo proporci come Temporary Manager nè tantomeno come Consulenti aziendali, ma abbiamo scelto di presentarci come dispensatori di PILLOLE di ESPERIENZA in cui il piano generale di azione viene da Noi valutato e condiviso e somministrato in PILLOLE. Il concetto è rivoluzionario, perchè a differenza di chi dovrà sostenere un investimento importante per un Temporary Manager o il fardello di realizzare attraverso il Consulente un PIANO DI AZIONE, che spesso impiega tempo e risorse e poi si manifesta come un progetto insostenibile ed ingestibile non applicabile se non in tempi importanti, Noi proponiamo di intervenire su tutti gli ingranaggi a piccole azioni fino alla metabolizzazione delle stesse ed in progress con dei piccoli passi. Pillole che se dovessero creare rigetto andiamo prontamente a sostituire e rimpiazzare con soluzioni immediatamente efficienti. È un concetto stravolgente che garantisce risultato veloce e progressivo a piccole cellule.



Main activity

MySALES
create and empower sales

MySales **POTENZIA**
nettamente la Vostra **RETE**
VENDITA e la proietta nel
FUTURO.

Oltre all'intero processo
di vendita, sia dal punto
di vista organizzativo,
gestionale che funzionale,
riusciamo a dare alle aziende
la possibilità di ottimizzare
le attività corollari e
completare l'azione
commerciale e di vendita.

CREATE AND EMPOWER SALES

MySales costituisce un punto di convergenza
tra la gestione delle reti vendita on the FIELD e
l'integrazione della stessa con l'avvento delle
nuove TECNOLOGIE DIGITALI.

Due momenti di azione, organizzazione e
gestione, totalmente differenti in tutte le loro
angolazioni.

Due mondi che si incontrano e se ottimizzati,
costituiscono la migliore e maggiore opportunità
di sviluppo per le imprese e per la loro
organizzazione di vendita.

**DOPO 30 ANNI DALL'INIZIO DELLA NOSTRA
ATTIVITA' SIAMO CERTI DI POTER AIUTARE
L'IMPRESA A STRUTTURARE AL MEGLIO LA
PROPRIA FORZA VENDITA E SOPRATTUTTO
SAPPIAMO TRAGHETTARE LE RETI VENDITA
TRADIZIONALI NEL MONDO DELL'INNOVAZIONE
DIGITALE, SENZA PERDERE OPPORTUNITA',
ESPERIENZA E COMPETENZA, CONQUISTATE IN
ANNI DI LAVORO.**



AREE COROLLARI

AREA HR

Particolare collaborazione con l'area HR per la messa in campo di tutti gli strumenti necessari ad una buona costruzione della rete di vendita. Dalla ricerca alla selezione e formazione. Definizione di piani incentivanti e premianti per la rete. Coaching e gestione della rete, focalizzazione del leader, saper gestire il gruppo, far crescere il team commerciale. Capacità di negoziazione ed obiezione delle critiche. Chiusura della vendita. Ipotesi di differenti contratti commerciali, adatti alle migliori esigenze e differenze commerciali.

AREA MRKG

Possibilità di CONDIVIDERE e supportare l'area marketing per ottenere una migliore integrazione tra le aree con lo scopo di rendere fluido l'intero processo di costruzione del contatto potenziale.

Individuazione delle azioni di comunicazione e vendita lineari alle aspettative del cliente, degli intermediari commerciali e della forza di vendita. Iniziative aziendali volte al miglioramento della percezione da parte del cliente e della struttura interna, motivazionali ed efficaci.

AREA DIGITALE

Soluzioni digitale per la gestione del processo di vendita. Sistema di CRM per la gestione del contatto fino alla definizione della vendita. Strumenti Social e loro applicazione BtoB. Gestione del Funnel e digitalizzazione del processo. Soluzioni software di processo lineari e funzionali. Elevata attenzione alla cultura del cambiamento. L'evoluzione della tecnica ed organizzazione di una rete di vendita tradizionale è senz'altro la sfida da vincere. E' oramai fondamentale affrontare il passaggio e superarlo.

AREA GRAFICA

Coordinamento grafico di tutti gli strumenti di comunicazione destinati alle azioni commerciali e di vendita sia cartacee che web. Possibilità di definire un piano di comunicazione coerente al piano generale e alla comunicazione istituzionale aziendale. Tutti i messaggi che escono dovranno essere allineati all'intero pensiero, immagine e strategia del BRAND AZIENDALE rappresentato.

AREA INTERNAZIONALIZZAZIONE

Questa area permette all'azienda di definire un piano integrato di internazionalizzazione e soprattutto di adeguarsi alle nuove opportunità di internazionalizzazione. Un significato supporto alla formazione degli export manager aziendali. Come prepararsi ad affrontare un nuovo mercato estero. Export Digitale e i suoi strumenti. Missioni di settore e internazionalizzazione. Oltre la vendita estera, le partnership e la delocalizzazione di impresa. Diamo al progetto Il vero significato dell'INTERNAZIONALIZZAZIONE.



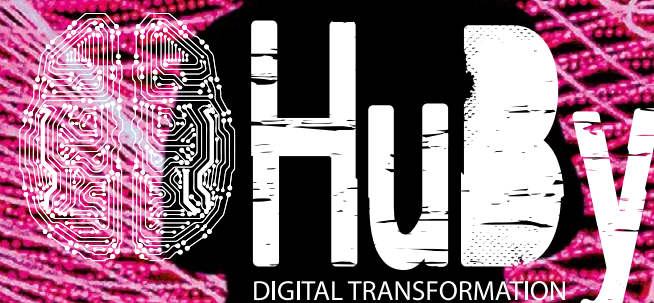
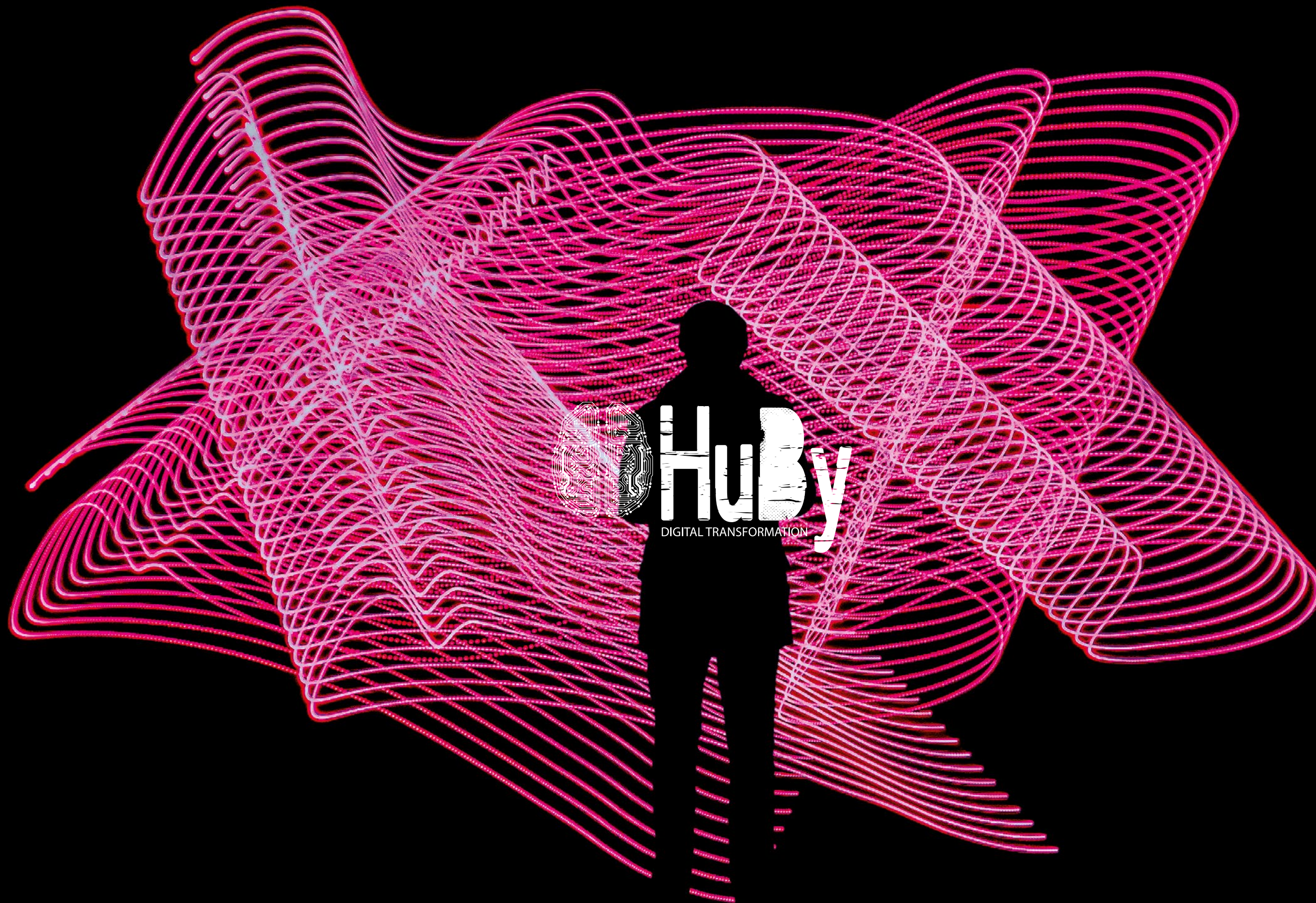
divisioni
soci

34



Divisioni

Abbiamo dato particolare rilevanza organizzativa a **4 divisioni** interne tra tutte quelle trattate nelle relazioni di sviluppo delle attività di vendita e potenziamento sales, e le aree sono quelle della digital trasformazione, graphic designer, internazionalizzazione e project management. La motivazione di questa scelta è data da competenze dei **3 Soci ed elevate esperienze acquisite costantemente nel tempo.**




Digital Transformation

Il **business** muta
senza sosta e
fra due anni sarà
del **tutto nuovo**
e **quello vecchio**
sparirà e al suo
posto ce ne sarà
uno del tutto
diverso.

La digital transformation è la SEMPLIFICAZIONE della quasi totalità dei processi, riducendo le ridondanze e gli errori legati ad attività manuali non strategiche.

Significa più integrazione tra tutti gli stakeholder aziendali.

I vantaggi della digital transformation, che sta coinvolgendo in vario modo il mondo della produzione e dei servizi, sono molteplici: maggiore efficienza, miglior operatività e riduzione dei costi. Vi aiutiamo a combattere la resistenza al cambiamento con programmi minimali di implementazione, progressivi ed erogati in pillole.



MICELA MINICARELLI
GRAPHIC DESIGN

Graphic Design

Diamo una **forte**
personalità al
messaggio e un
forte senso di
appartenenza
ai vostri clienti.

Il coordinamento grafico, la linearità del messaggio, l'attenzione al dettaglio sono fondamentali in un mondo sempre più digitale dove solo la velocità a catturare l'attenzione può darci il risultato sperato. Oggi serve una immagine pulita, fresca ma accattivante. La nostra divisione riesce ad analizzare e restituire ai clienti ciò che si aspettano da Noi. Dal prodotto o servizio nudi, al vestito per ogni occasione, questo è il nostro motto.



Internazionalizzazione

Basi formative teoriche
progetti in campo
operativo
sia commerciali che di
internazionalizzazione
vera e propria

L'internazionalizzazione è un passaggio obbligatorio per ogni impresa, bisogna pensare ad affrontare i mercati esteri, non è possibile non considerarli. Da oltre 20 anni ci occupiamo di internazionalizzazione e lo facciamo in maniera completa, dalle basi formative teoriche necessarie agli export manager interni alla azienda, ai progetti in campo operativo, sia commerciali che di internazionalizzazione vera e propria. Uno sguardo veloce alla bussola servizi può rendervi subito palese la nostra capacità di supporto.



RM *Firma d'autore*
Project Management

Project Management

La divisione di project management è frutto di tutta **l'esperienza maturata in questo importante percorso professionale.**

Dall'idea dell'imprenditore riusciamo a sviluppare un progetto chiavi in mano, coordinando la totalità delle azioni necessarie. Si tratta di un CUSTOM di grande dettaglio progettuale. La complessità di montare un progetto che nasce da una semplice o complessa IDEA che sia, è senz'altro la sfida più bella. Ciò Ci consente di esprimere al meglio le nostre competenze.

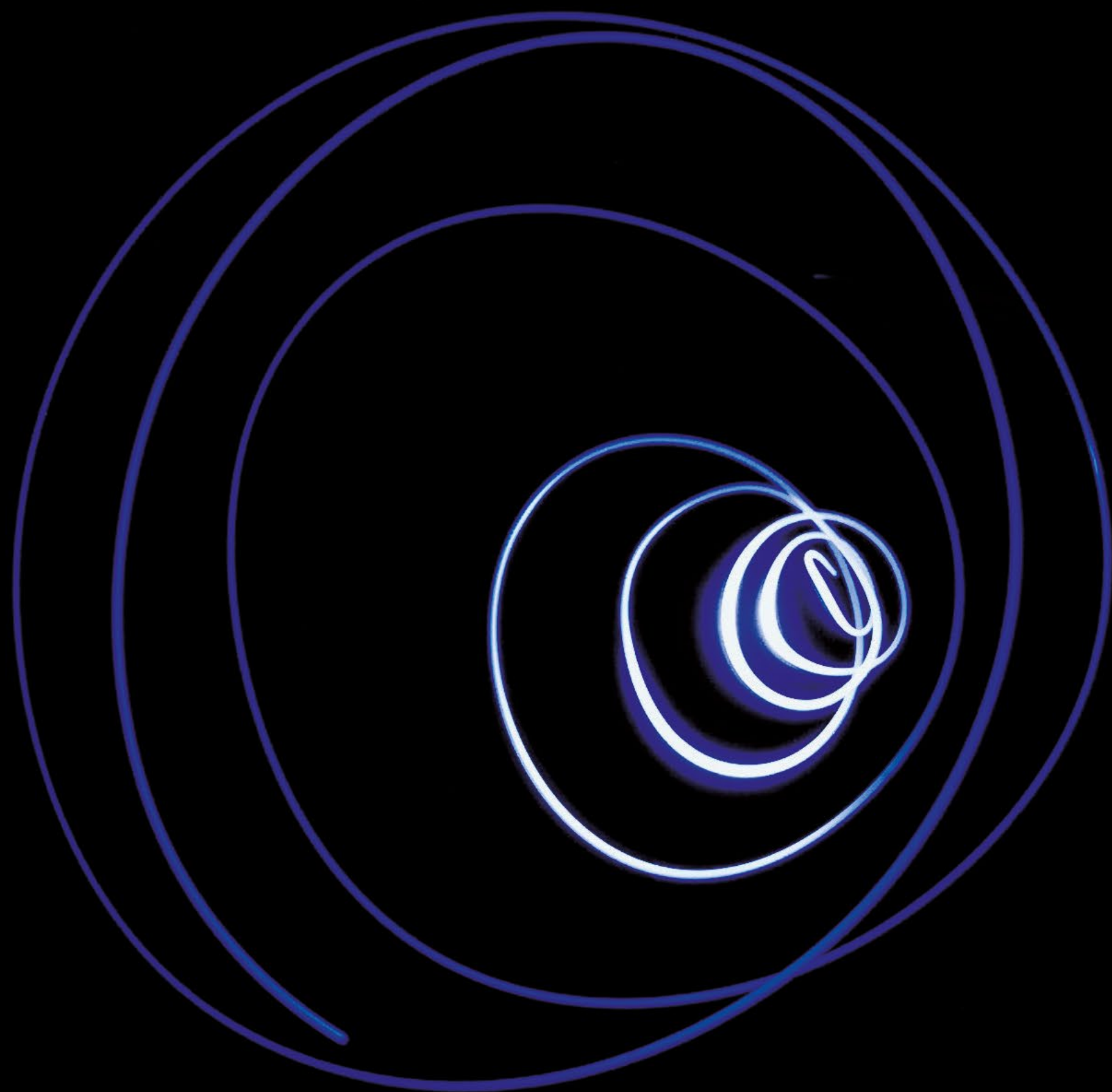
RM



Sedi estere

TECH 
INTERNATIONAL breakthrough

made in italy
HUB 
MAGHREB
businesscenter



POLONIA

**TECHIN o.z.
business center
Varsavia**

Grazie alla nostra Società partecipata di Varsavia, Techin o.z. possiamo garantire alla nostra clientela una puntuale e costante azione di sviluppo alla internazionalizzazione, orientata non solo alla Polonia ma a tutta l'area nord Europea.

TUNISIA

**HuB Maghreb Sarl
business center
Tunisi**

Grazie alla nostra Società partecipata di Tunisi, HuB Maghreb Sarl, possiamo garantire alla nostra clientela una puntuale e costante azione di sviluppo alla internazionalizzazione, orientata non solo alla Tunisia ma a tutta l'area Maghreb con focus al sud Sahel e Medio Oriente.



PartnerTecnici

ACCADEMIA BELLE ARTI (ABA)

ARUBA

ASSOPROL

AVANTUNE

CONFARTIGIANATO FOLIGNO

CONFINDUSTRIA UMBRIA

GOOGLE PARTNER

GRAFOX

INNOVA

ITALIAN MARKETING FOUNDATION *by Philip Kotler*

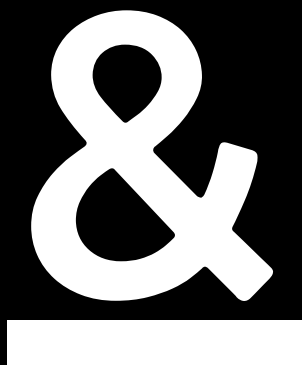
MINDING CONSULTING

NEXO CORPORATION

STUDIO COSTARELLI

STUDIO LEGALE SPACCHETTI

VISUAL CAM



MATTONELLIS & CO 1990
fractional executive manager

ITALIA

Corso Cavour, 39
06034 Foligno | Perugia
ITALIA
Tel | 0742 340906
Web: www.mattonellis.eu
info@mattonellis.eu

POLAND

Wierzbowa Business Center
ul. Wierzbowa 9/11
00-094 Warsaw, POLAND
Web: www.techin.pl

TUNISIE

Tour Narcisse – Avenue du Japon
1073 Montplaisir, TUNIS
Tel | 00216 71901829
Web: www.hubmaghreb.tn