

E' questa la duplice vocazione di **Condor Group**. Una gamma di attrezzature per il cantiere **edile**, familiari all'apparenza e nell'utilizzo, ma che in realtà vengono **rivisitate costantemente** in chiave moderna e tecnologica. Per offrire il meglio agli operatori

Di nicchia e di massa



Condor è da trent'anni uno degli attori principali del mercato italiano nella produzione e commercializzazione di casseforme ed impalcati per l'edilizia. Grazie ad una serie di acquisizioni di marchi storici del settore della produzione edile italiana, la famiglia fondatrice Petrosino ha creato un network di aziende sul territorio nazionale ed estero in grado di progettare e offrire una serie di prodotti che soddisfano pienamente le esigenze dei consumatori. Core business del gruppo Condor è la produzione e commercializzazione di casseforme e ponteggi per l'edilizia, cui si aggiungono puntelli e baraccamenti da cantiere. Per assicurare una distribuzione veloce ed efficiente, la società opera su scala internazionale attraverso sei stabilimenti produttivi e tre centri logistici dislocati sul territorio nazionale, a cui si aggiunge una rete distributiva di diverse filiali commerciali in Europa. Inoltre da anni Condor non offre ai suoi clienti semplici strumenti di lavoro, ma una serie di servizi volti a fornire soluzioni specifiche e perfettamente adeguate alle proprie esigenze. L'ufficio progettazione della Condor mette a disposizione dell'utente una consulenza tecnica che non si esaurisce con il primo sopralluogo in cantiere, ma è costante e attenta a tutte le fasi del lavoro. Gli ingegneri pianificano, ogni volta, soluzioni su misura che, oltre all'efficienza delle diverse fasi di realizzazione del progetto, garantiscono massima economicità di tempo e attrezzature. Per capire meglio l'attuale proposta dell'azienda e le sue relazioni con il canale delle rivendite edili abbiamo rivolto alcune domande a Vittorio Militone, field manager della Condor.



Quali sono oggi le principali gamme produttive dell'azienda? Quali invece i prodotti di punta che oggi proponete al mercato?

I principali prodotti di riferimento sono le casseforme, il ponteggio multidirezionale, a tubo e giunto, a telaio prefabbricato, le tavole zincate, i puntelli d'alta portata, le reti metalliche, i monoblocchi, i box da cantiere e le strutture (palchi, tribune e torri audio/luci) per lo spettacolo e le manifestazioni sportive. La punta di diamante della nostra offerta commerciale sono senza dubbio le casseforme e i ponteggi, merceologie che soprattutto in questi ultimi anni si sono arricchite sotto il profilo tecnologico grazie a interessanti soluzioni volte a migliorarne l'efficacia, la funzionalità e la praticità di utilizzo in cantiere. La costante evoluzione del prodotto, guidata dalle preziose indicazioni che ci provengono dalla realtà quotidiana del cantiere e di chi lo vive, è del resto da sempre uno dei tratti distintivi della nostra azienda.

Esiste un particolare profilo di rivendita che tendete a preferire per la distribuzione dei vostri prodotti?

Senza dubbio quella specializzata in attrezzature per l'edilizia, che attraverso investimenti mirati abbia saputo creare un team qualificato in grado di rispondere alle esigenze di qualsiasi cantiere proponendo soluzioni adeguate e tecnologicamente avanzate. Un prodotto "forte" per tecnologia, qualità e funzionalità è senza dubbio indispensabile, ma lo è altrettanto una azione di vendita mirata, che sia in grado di cogliere le valenze del prodotto stesso e veicolarle al mercato secondo le modalità più efficaci.

In che modo vi proponete ai rivenditori di prodotti per l'edilizia?

In un mercato difficile come quello attuale Condor ha mantenuto alto il proprio posizionamento offrendo alle rivendite l'elevato know-how tecnico del proprio staff progettuale e la puntualità nelle consegne, garantita quest'ultima dalla capillarità e dalla strutturazione della rete vendita. Un efficace presidio del territorio e adeguati supporti in termini di assistenza tecnica e consulenza sono oggi più che mai un elemento indispensabile per il successo commerciale di un marchio.

A questo proposito, quali strumenti offrite al rivenditore per supportarlo nelle vendite?

Attraverso giornate dimostrative nei punti vendita i rivenditori ricevono supporto nella preparazione del personale. In più Condor, oltre a fornire fascicoli informativi sui prodotti, offre una consulenza tecnica personalizzata, da qualche mese disponibile anche on line (www.condor-group.it). Oggi il rivenditore è chiamato ad essere molto più di un semplice "commerciante", ma deve anche sapersi proporre come punto di riferimento tecnico per la propria clientela; e questo presuppone evidentemente un adeguato affiancamento da parte di chi progetta e realizza materialmente i prodotti, ne conosce perfettamente pregi e opportunità di impiego ed è di conseguenza in grado di offrire al rivenditore tutti gli elementi necessari ad orientare la vendita.

Quali strategie di comunicazione e promozione attuate per il settore della distribuzione?

Agli strumenti più tradizionali come la promozione dei prodotti attraverso il classico catalogo, all'organizzazione di corsi di formazione e meeting di aggiornamento sulle ultime novità, l'azienda recentemente ha lanciato la campagna di incentivo alla sicurezza.

In cosa consiste esattamente?

L'iniziativa è rivolta ai clienti che acquistano il Ponteggio Risk Free. Ad essi Condor offre la possibilità di rottamare il loro vecchio ponteggio con un nuovo ponteggio Risk Free, decurtando dal prezzo del nuovo il valore della vecchia attrezzatura. Gli incentivi permettono ad aziende medio/grandi di dotarsi ad un prezzo interessante del ponteggio Risk Free, un ponteggio che, grazie alle sue caratteristiche tecniche, salvaguarda l'incolumità dei dipendenti e preserva le stesse da pesanti sanzioni da parte degli organi di controllo sia in fase di montaggio/smontaggio che a cantiere completato.

Una parola conclusiva sui vostri prossimi obiettivi?

Sicuramente potenziare l'offerta dei servizi associata alla già vasta gamma di prodotti. Come ho già accennato, anche la migliore delle proposte commerciali oggi richiede necessariamente di essere affiancata da un ventaglio di supporti tecnici mirati, che sempre più spesso è lo stesso rivenditore a dover garantire quotidianamente: il nostro obiettivo è quello di mettere i nostri distributori sempre più in grado di svolgere questo ruolo strategico. ■

