

Hörmann Italia: servizi strutturati e diversificati a corredo di un prodotto d'eccellenza.

Non solo chiusure: dalla formazione, al post-vendita, alla consulenza, sono molteplici i servizi che il leader europeo di settore offre alla propria rete e ai target professionali con cui dialoga.



Che il prodotto sia **tecnicamente performante**, oltre che accuratamente progettato dal punto di vista dell'**estetica**, è senz'altro fondamentale; nel settore delle chiusure come in molteplici altri segmenti. Ma a rendere il prodotto **eccellente** e il brand che lo propone un top player del mercato è anche tutto ciò che ad esso ruota attorno, a partire dai **servizi** che l'azienda riesce a strutturare ed offrire alla propria rete come a tutti i target professionali con cui si interfaccia. Lo sa bene il **Gruppo Hörmann**, leader europeo nelle chiusure tecniche, che si adopera ogni giorno non solo per ideare e proporre soluzioni sempre migliori, ma anche per garantire un ventaglio di servizi costantemente in evoluzione, in termini di **formazione, post-vendita e consulenza**; ne parliamo con *Chiara Covi, Responsabile Marketing* della filiale italiana della nota realtà.

“Da oltre 80 anni – afferma *Chiara Covi* – [Hörmann](#) progetta, produce e commercializza in tutto il mondo **chiusure civili ed industriali**, cercando di evolvere al meglio le proprie soluzioni sotto tutti i punti di vista, non ultimo quello della sostenibilità, che consideriamo da tempo fondamentale. Se però un prodotto è studiato in ogni più piccolo dettaglio, ma poi non viene correttamente spiegato

alla rete vendita, illustrato in maniera approfondita all'installatore che lo andrà a montare, comunicato a chi lo potrà consigliare o scegliere, oppure ancora se non si è in grado di offrire una manutenzione di un certo livello, è chiaro che l'eccellenza di questa proposta risulterà parzialmente inespressa. Per questo, accanto a un lavoro assiduo sul prodotto, la nostra azienda ritiene imprescindibile **l'orientamento al servizio**, a partire dalla **formazione**. Corsi mirati vengono messi a disposizione innanzitutto dei nostri selezionati **installatori** sul territorio, in modo che possano posare a regola d'arte ogni nostra chiusura, in tempi consoni e con efficienza. Programmi formativi ad hoc sono poi rivolti anche ai nostri **agenti e rivenditori autorizzati**, affinché conoscano tutte le soluzioni nei più piccoli particolari e le sappiano raccontare; l'obiettivo è offrire loro un know how tecnico che rappresenti un autentico strumento di vendita e che permetta loro di interloquire con privati ma anche con tecnici di stabilimento e progettisti, dialogando allo stesso livello, e proponendo sempre il miglior prodotto possibile per ogni tipo di esigenza. Specifici percorsi di formazione coinvolgono poi anche **area manager e collaboratori interni** a cui di recente abbiamo ad esempio proposto corsi di time management e public speaking, per lavorare su skill estremamente importanti nell'attività di relazione e vendita.”

“Un altro ambito su cui ci concentriamo da sempre – prosegue la responsabile marketing – è poi naturalmente il **post-vendita**, per assicurare interventi tempestivi ai clienti residenziali come nei più complessi ambiti dell'industria e della logistica. Relativamente a quest'ultimi, abbiamo studiato format estremamente dettagliati di **manutenzione periodica** e abbiamo ideato anche **sistemi per il monitoraggio da remoto**.”

Anche ai **progettisti**, importante target per l'azienda, Hörmann offre servizi ad elevato valore. “Oltre a una **consulenza mirata**, cerchiamo di essere a fianco dei prescrittori, mettendo a loro disposizione **contenuti tecnici** il più possibile esaustivi – conferma Chiara Covi. Sul nostro sito abbiamo ad esempio creato l'area **Programma per Progettisti**, disponibile online e offline, che propone una vera e propria libreria tecnica dei vari prodotti, all'interno della quale è anche possibile scaricare i **modelli BIM** di molteplici proposte.”

Hörmann in Italia e nel mondo

Il Gruppo Hörmann progetta, produce e commercializza **porte, porte da garage, chiusure per l'industria e la logistica, tecnologie di carico-scarico, soluzioni antincendio, automazioni e sistemi per il controllo veicolare degli accessi.**

Fondato nel 1935, il Gruppo è leader di settore in Europa, ha **36 stabilimenti specializzati** (in Europa, America del Nord e Asia) e è presente in **tutto il mondo con più di 100 siti di distribuzione propri in oltre 40 Paesi e con partner di vendita in altri 50 Paesi.** Attualmente, Hörmann offre lavoro a circa **6.000 persone** ed è all'origine di un volume d'affari che supera il **miliardo di euro.**

Attiva **dal 1990** anche in **Italia**, Hörmann commercializza i propri prodotti tramite la filiale locale e distribuisce in tutta la penisola attraverso una rete capillare di **500 concessionari di zona e 90 agenti** commerciali qualificati. Grazie all'ampio bagaglio di conoscenze, esperienze ed informazioni, l'azienda si rivela da sempre **all'avanguardia** non solo in termini di **innovazione di prodotto** ma anche di **adeguamento delle normative** e, non ultimo, in termini di **garanzie**, estese ad esempio in alcuni prodotti del residenziale dai due anni regolamentari a dieci anni sul prodotto e cinque sulle motorizzazioni, un unicum ad oggi in Italia.

L'azienda mette inoltre a servizio dei propri clienti una serie di **centri d'assistenza autorizzati** e sempre aggiornati, in grado di intervenire tempestivamente nella risoluzione delle più diverse problematiche.

Ufficio Stampa Hörmann Italia:

GoodwillPR
045 8204222
www.goodwillpr.it

Rif: Federica Cozzani
federica.cozzani@goodwill-pr.it
328 2866040