

Logistica e finanza, i ruoli principali

Paolo Angelucci,
presidente di Cbt
Cosmic Blue Team
(Roma)



«Noi abbiamo un ottimo rapporto con i nostri distributori - ha detto Paolo Angelucci, presidente di Cbt Cosmic Blue Team di Roma - lavoriamo con i più importanti attori nazionali e internazionali che operano nella Penisola e devo riconoscere che non abbiamo mai avuto problemi. In questo momento se si dovesse rivelare un problema sorgerebbe nel momento in cui ci si trovasse ad affrontare una trattativa molto grossa. In tale contesto - che comunque fa sempre piacere dover gestire! - probabilmente si avrebbero problemi di fido. I distributori, infatti, potrebbero avere qualche problema a rispondere alle necessità di finanziamento che si verificano in operazioni importanti.

Noi siamo molto autonomi rispetto al rivenditore: non abbiamo bisogno di

particolare supporto, siamo system integrator con tantissime esperienze all'interno accanto a quelle di una rete di oltre un centinaio di partner con i quali lavoriamo sulle aziende di piccole dimensioni.

Credo che l'assistenza pre e post vendita sia necessaria soprattutto ai rivenditori di minori dimensioni che inevitabilmente possono avere a disposizione meno competenze. Eccezion fatta per le competenze di nicchia, che ovviamente sono utili a tutti.

In conclusione, sono convinto che il distributore debba prima di tutto essere assolutamente efficace nei suoi compiti principali che sono quello della logistica e quello della finanza».

tti