



COMUNICATO STAMPA

Conversano, 22 Ottobre '15

Dott. Pietro D'Onghia
Ufficio Stampa Master
m. 328 4259547
t 080 4959823
f 080 4959030
www.masteritaly.com
ufficiostampa@masteritaly.com



Master Commercial Day 2015: le opportunità di miglioramento nascono dal confronto.

Master s.r.l.

Master s.r.l. progetta, produce e commercializza accessori per serramenti dal 1986. La missione non è solo quella di produrre accessori al massimo livello di qualità, ma anche di studiare, capire, far capire la cultura dell'alluminio e rendere migliore l'integrazione con l'architettura, attraverso una costante attività di progettazione. E siccome progettare gli accessori per serramenti non è solo capire la movimentazione e l'apertura degli infissi, ma anche la consapevolezza di tutti gli aspetti legati al risparmio energetico, alla sostenibilità e alla durabilità, hanno collaborato con noi un bel numero di ricercatori, progettisti, architetti, designers appartenenti ad importanti centri ed enti di ricerca internazionali.

Si è tenuto **giovedì 8 e venerdì 9 ottobre 2015** il **Master**

Commercial Day 2015, presente all'incontro tutta la rete vendita il

customer service, la direzione generale e i responsabili delle diverse
aree aziendali.

“L'incontro è stato organizzato con il duplice obiettivo sia di trasferire
ai nostri agenti i dati sull'andamento del business nel primo semestre
che di presentare le ultime novità di prodotto”, sono le parole di

Massimo Demarinis, nuovo coordinatore commerciale Italia di
Master.



COMUNICATO STAMPA

Conversano, 22 Ottobre '15

“L’occasione è stata importante affinché tutto il team di vendita si confrontasse sulle opportunità di miglioramento possibile da mettere in atto e sui nuovi obiettivi da raggiungere”.

Il meeting si è chiuso con un divertente **business game** in cui agenti e responsabili di area, divisi in squadre, hanno lavorato per esprimere delle nuove proposte strategiche per gli obiettivi Master del 2016.

“Siamo convinti che solo attraverso il confronto e l’attenzione alle richieste che ci arrivano da tutto il team di vendita, sia possibile intraprendere delle politiche commerciali in grado di incidere su un mercato come quello nazionale che vede finalmente una ripresa, anche se lenta e non ancora costante” ha continuato **Demarinis**.

“Credo sia stata una giornata formativa e produttiva per tutti e certamente un’esperienza nuova che deve aiutarci ancora di più a fare squadra”, sono le parole di **Michele Loperfido**. “Dobbiamo essere uniti e concentrati in ogni area aziendale per essere sempre più competitivi e mettere in atto quel miglioramento continuo che si traduce in benefici per i nostri clienti”.