Un'efficace ed innovativa strategia di gestione del credito relativo al proprio portafoglio clienti, ed un corretto sviluppo commerciale che orienti l'azienda su mercati sani ed a basso rischio di insoluto, sono oggi le direttrici essenziali di chi voglia affrontare in modo corretto, ma anche aggressivo, il mercato dei prossimi 5 anni.

Picone Pneumatici ha deciso ormai da due anni di collaborare con Cribis D&B, nell'ambito appunto della gestione del credito, con l'ottica di lavorare su una partnership costruttiva ed innovativa utile a consentire di migliorare le performance finanziarie e garantire uno sviluppo commerciale sano e sostenibile.

Cribis D&B è la società del Gruppo CRIF specializzata nella fornitura di informazioni economiche e commerciali e servizi a valore aggiunto per le decisioni di business. All'approfondimento e all'accuratezza delle informazioni, unisce flessibilità tecnologica, avanzati modelli di scoring e sistemi di supporto decisionale, oltre a raccogliere milioni di esperienze di pagamento al fine di rilevare le abitudini di pagamento delle aziende italiane ed estere nei confronti dei propri fornitori. L'azienda conta circa 240 collaboratori, oltre 15.000 clienti attivi e possiede informazioni su qualsiasi impresa italiana, oltre a mettere a disposizione il più completo patrimonio informativo a livello mondiale con 250 milioni di aziende grazie all'appartenenza al D&B Worldwide Network.

L'attività ha visto come primo step il monitoraggio qualificato della base clienti, sia storici che di recente acquisizione, restringendo il credito in caso di variazioni negative e sviluppando ulteriori rapporti commerciali in presenza di trend positivi del cliente.

Successivamente si è lavorato sulla personalizzazione dei fidi commerciali sviluppando modelli di integrazione tra i dati di Picone Pneumatici e gli score Cribis.

Nel mese di Settembre è iniziato anche un percorso di step formativi sul credito che hanno come obiettivo quello di condividere esperienze concrete su questo tema sviluppate da altre aziende.

"Questo processo di collaborazione, basato appunto su innovazione ed integrazione con modelli di gestione tra i più avanzati, posiziona Picone Pneumatici tra le aziende del settore che stanno attualmente guardando più in prospettiva, con tutto quel che ne consegue in termini di vantaggio competitivo, pur rimanendo ben ancorati al territorio ed alla propria storia imprenditoriale", ha affermato Cribis.

"Nella situazione di mercato attuale è più che mai fondamentale affidarsi a degli esperti per la valutazione dei rischi" ha affermato Vincenza del Verme, Responsabile Marketing di

Picone Pneumatici. “Un’attività di questo tipo va, naturalmente, anche a favore dei nostri clienti, che possono beneficiare di condizioni migliori grazie alla valutazione positiva ricevuta dal nostro partner.”

© riproduzione riservata
pubblicato il 21 / 10 / 2016