

## Chi siamo

Team Sato srl e' una societa' con sede a Trento composta da professionisti nella gestione degli aspetti commerciali a 360 gradi.

Ci occupiamo di fornire alle aziende nostre clienti un supporto commerciale strategico con focus nella organizzazione o ristrutturazione di reti di vendita e nella creazione e gestione dell'immagine aziendale

team sato ha una missione molto chiara: accompagnare l'azienda cliente nella sua nascita-crescita-sviluppo fornendo tutto il supporto necessario a rendere l'ambito commerciale un punto di eccellenza.

I nostri valori: professionalita', innovazione, creazione di valore aggiunto, motivazione del personale, condivisione dei risultati.

Le nostre sfide: contribuire a creare nuove imprese, migliorare le performance delle aziende nostre clienti, supportare l'ascesa di aziende italiane e straniere.

Il nostro stile: tendiamo a divenire un partner stabile delle aziende nostre clienti

## I Nostri Servizi

### SALES

Nell'ambito dell'area "vendita" ci occupiamo di fornire alle aziende nostre clienti i seguenti servizi

Analisi dei mercati in cui opera l'azienda nostra cliente

Definizione di nuovi mercati da aggredire

Definizione policy e mission aziendale

Definizione delle strategie di approccio ai mercati

Impostazione strategica della rete di vendita, definizione zone, copertura del territorio

Selezione e reclutamento della forza vendita

Gestione e coordinamento della forza vendita

Supporto alla rete vendita tramite generazione di contatti di sviluppo per i venditori

Assetto reti di vendita: analisi delle performance e applicazione correttivi specifici

Training: formazione del personale di vendita

### ADVERTISING

Nell'ambito dell'area "comunicazione" ci occupiamo di fornire alle aziende nostre clienti i seguenti servizi

Definizione dell' identita' e dell' immagine aziendale

Creazione grafica di logo e claim allineati con identita' ed immagine

Creazione sito internet in linea con identita' ed immagine dell'azienda

Analisi dei mercati

Ideazione delle pagine pubblicitarie

Definizione e pianificazione dei piani pubblicitari

Analisi puntuale dei risultati e conferma o eventuale settaggio delle strategie adv

Ideazione, strutturazione di campagne di telemarketing, teleselling, ecc.

Gestione della comunicazione dall'azienda verso il mercato.

Press service: gestione rapporti con la stampa, relazioni pubbliche, ufficio stampa

Pianificazione di eventi miranti ad acquisire visibilita' quali fiere, sponsorizzazioni, ecc.

Strutturazione numero verde sia per contatto che per servizio al cliente - customer service

Redazione catalogo prodotti, schede tecniche, listini

## I Nostri Servizi

### TRADE ORGANIZATION

Nell'ambito dell'area "organizzazione mercati" ci occupiamo di fornire alle aziende nostre clienti i seguenti servizi

Trade Organization: analizziamo i mercati di competenza e definiamo le piu' indicate strategie di attacco.

Riassetto del settore commerciale ,

Gestione e coordinamento del personale commerciale

Strutturazione di reti commerciali: agenti di commercio o venditori diretti

Strutturazione di reti commerciali:agenzie.

Strutturazione di reti commerciali: distributori.

Customer plan: pianificazione copertura clienti

Customer plan: pianificazione estensione parco clienti

## A Chi Ci Rivolgiamo

- .1 Ci rivolgiamo ad aziende che sanno ideare e produrre prodotti o servizi di qualita' ma che non padroneggiano al meglio, ed in ogni suo aspetto, l'ambito commerciale
- .2 Ci rivolgiamo ad aziende che hanno difficolta' nel gestire la propria forza vendita e necessitano di una direzione commerciale strategica
- .3 Ci rivolgiamo ad aziende che dall'estero vogliono imporsi nel mercato italiano dotandosi di una struttura commerciale di elevato profilo professionale
- .4 Ci rivolgiamo ad aziende che devono ristrutturare la propria rete vendita
- .5 Ci rivolgiamo all'imprenditore che dispone di un'idea per un prodotto o per un servizio da commercializzare
- .6 Ci rivolgiamo a chi decide di trasformare il settore commerciale della propria organizzazione in un area di forza
- .7 Ci rivolgiamo ad aziende che devono ristrutturare la propria immagine sul mercato

## MBV

Managing by Value: la gestione ottimale transita dai valori dei singoli individui

Teoria d'avanguardia in evoluzione negli stati uniti d'america

Quante volte avete avuto l'impressione che i vari comparti o divisioni della vostra azienda procedessero in direzioni divergenti generando una scarsa efficacia di risultati ?

Esistono tecniche che consentono, attraverso interventi incisivi, di riallineare la direzione di ogni individuo, ufficio, comparto dell'azienda generando univocita' di intenti ed obiettivi.

Immaginate i possibili risultati .....

## Mucca Viola

Il concetto espresso dalla teoria della "mucca viola" e' in estrema sintesi: distinguersi per emergere dalla massa.

Quante aziende simili fra di loro si contendono il mercato?

Quanti prodotti tutti molto simili fra di loro si azzuffano per conquistare il consumatore o il cliente

Queste riflessioni, applicate a tutta la struttura aziendale (ricerca e sviluppo, produzione, marketing, commerciale) possono fare la differenza consentendo a chi le applica di emergere con risultati eccellenti

Applicando in modo strategico il concetto della mucca viola e le derivanti strategie e' realmente possibile acquisire un vantaggio competitivo.

## Contatti

Team Sato S.r.l.

Salita ai Dossi 55

38060 TRENTO

P.IVA 01938300223

contatto telefonico +39.335.6531789

[www.teamsato.it](http://www.teamsato.it)

[info@teamsato.it](mailto:info@teamsato.it)