

VISION

Ampliare la conoscenza del brand Errecom a livello mondiale e sviluppare ogni prodotto nell'ottica di realizzare soluzioni pratiche, efficaci e innovative che aiutino a risolvere le quotidiane problematiche incontrate dai professionisti del settore climatizzazione e refrigerazione nel mondo automotive aftermarket, nell'ambito idraulica e comunità, nel mercato grande distribuzione organizzata.

MISSION

Sviluppare il mercato dei prodotti Errecom oltre che nel mondo B2B anche nel B2C, introducendo le nostre soluzioni su piattaforme di vendita online conosciute a livello mondiale (Amazon, Ebay).

Potenziare la ricerca e lo sviluppo di prodotti chimici, e dei loro metodi di applicazione ed inserimento, volti ad ampliare ogni anno la gamma di soluzioni per supportare maggiormente i target di clientela già acquisita e per diversificare la tipologia di clienti a cui potersi rivolgere.

Definire un dealer di riferimento per ciascun ambito di destinazione dei prodotti per aumentare la capillarità di presenza e distribuzione in ogni Paese del mondo.

Diffondere la presenza del marchio in tutto il mondo portando quanto più possibile anche clienti che abitualmente gestiscono prodotti brandizzati ad affidarsi alla solidità ed alle garanzie legali (etichettatura, numero di emergenza, schede di sicurezza, etc.) del prodotto chimico Errecom.

Divulgare a tutti gli stakeholders la registrazione del marchio Errecom (ErrecomTM).

Consolidare il rapporto con la clientela attraverso personale in grado di parlare la lingua del cliente e, quanto più possibile, della sua stessa origine, attraverso supporti di presentazione e vendita (cataloghi, brochure, schede tecniche, schede di sicurezza, sito internet, etc.) declinati in molteplici lingue straniere.

Tramite strategie di marketing appositamente studiate e pianificate, aumentare e migliorare la brand awareness di Errecom e il suo posizionamento sui mercati di riferimento.

Creare rapporti di fiducia consolidati nel tempo con i fornitori per migliorare il livello qualitativo delle materie prime e la garanzia delle forniture e dei servizi.

Aumentare il numero di soluzioni chimiche prodotte internamente per ridurre i costi aziendali e garantire un più attento controllo della filiera produttiva e quindi della qualità in output.

Potenziare gli strumenti a disposizione del Laboratorio Chimico, i macchinari destinati alla produzione e gli spazi logistici riservati allo stoccaggio ed alla movimentazione materie prime e dei prodotti per migliorare il flusso dei materiali.

Mantenere una buona redditività nel tempo facendo il possibile per avere un trend di crescita positivo costante, volto al benessere dell'azienda ed alla possibilità di reinvestire parte degli utili per la creazione di nuove opportunità di strutturazione (personale ed infrastrutture).

Migliorare la consapevolezza del personale della propria importanza strategica e del proprio contributo al successo ed al benessere aziendale coinvolgendolo nella crescita e nel miglioramento delle professionalità aziendali.

Migliorare l'efficienza e l'efficacia del Sistema di Gestione per la Qualità con l'ampliarsi ed il consolidarsi della struttura aziendale ed il relativo monitoraggio attraverso periodici audit interni.

Analizzare rischi ed opportunità monitorando i processi aziendali con attenzione ai bisogni delle parti interessate per soddisfare i propri stakeholders nell'ottica di continuità del business.