

STEEFLUID PRESENTA LA STRATEGIA COMMERCIALE PER IL FUTURO: NUOVO SALES&MARKET DEVELOPMENT DIRECTOR E CREAZIONE DI UN SERVIZIO DI SUPPORTO TECNICO-SCIENTIFICO PER CONTINUARE AD ESSERE LEADER DI MERCATO.

Intervista con Gian Lorenzo Merlo, fondatore e General Manager di Steelfluid e Roberto Attuati, nuovo Sales&Market Development Director.

Genova, luglio 2021

Il futuro di Steelfluid, azienda genovese leader nello sviluppo di prodotti destinati al Metal Working, si baserà su alcune parole chiave: **innovazione, servizio al cliente e continuità**. Queste sono le key words su cui Roberto Attuati sta definendo la roadmap della strategia commerciale di Steelfluid, di concerto ovviamente con Gian Lorenzo Merlo.

Quali sono gli obiettivi strategici del prossimo futuro di Steelfluid?

Gian Lorenzo Merlo: “La scelta di implementare la nostra struttura con l’ingresso di Roberto Attuati in qualità di Sales and Market Development Director si inserisce in una strategia commerciale piuttosto ampia che intendiamo sviluppare nei prossimi anni. Oltre a mantenere la nostra posizione di leadership nel campo dell’elettroerosione, contiamo di crescere nel settore dei lubrificanti, sia in ambito nazionale che internazionale. L’unica via per raggiungere questi obiettivi passa dall’innovazione, su cui puntiamo da sempre moltissimo, e dalla preparazione tecnica della nostra forza commerciale, un altro elemento fondamentale nel nostro settore. In tutto questo, la lunga esperienza di Roberto Attuati in Italia e all’estero nell’organizzazione e gestione di Aziende leader nella vendita di prodotti di consumo per applicazioni industriali sarà preziosa.

L’innovazione è uno dei cardini di Steelfluid. Lei è arrivato in azienda da poco e in questi giorni state definendo la strategia per il futuro: su quali innovazioni state puntando?

Roberto Attuati: “Steelfluid è innovativa da sempre, non solo nel prodotto ma anche nell’approccio al mercato. Ricordo ancora l’evento organizzato a Porto Marghera nel 1999: era dedicato all’elettroerosione e vennero invitati molti clienti, che in quell’occasione si confrontarono su problematiche condivise.



Non avevo mai visto un evento di quel genere, in quegli anni era prassi che un'azienda andasse a fare la sua presentazione direttamente presso il potenziale cliente, non si parlava certo di Networking tra aziende. Già all'epoca Steelfluid dimostrava un approccio innovativo, al quale daremo continuità anche in futuro. D'altra parte, generare engagement è già di per sé un elemento di continuità. Uno dei valori professionali che condivido con il sig. Merlo è proprio quello di puntare sulla capacità di saper coinvolgere le persone, intese sia come forza commerciale sia come clienti.

Sul piano del prodotto, non posso fare anticipazioni ma stiamo lavorando ad un progetto importante molto innovativo e di respiro internazionale; parallelamente, per le gamme di fluidi per la lavorazione dei metalli, fluidi dielettrici e prodotti erosivi continueremo ad investire sulle prestazioni del prodotto e sulla loro stabilità utilizzando materie prime che rispondono alle nuove tendenze per la tutela ambientale. Il green è il futuro ma l'innovazione ha bisogno di qualità. E la vera qualità ha bisogno di ricerca. Quando presentiamo un prodotto, investiamo sempre in test internazionali che ci permettono di misurare la qualità dei nostri prodotti con i numeri in maniera concreta e non solo con le parole.

In generale, credo che sarà importante continuare ad individuare e anticipare le esigenze del mercato, cogliendo tutte le possibilità di innovazione.”

L'altro pilastro di Steelfluid è la preparazione tecnica, elemento per il quale siete noti nel settore. Come avviene la formazione della forza vendita?

RA: “Prima dall'esterno e oggi dall'interno posso dire con assoluta certezza che per Steelfluid la preparazione è fondamentale e i corsi di addestramento coinvolgono sia gli aspetti più tecnici sia i valori umani e aziendali, come il rispetto, l'onestà, la puntualità, lo spirito di sacrificio. Si investe moltissimo sulla professionalità della forza commerciale, perché non siano solo dei venditori ma diventino dei promotori e soprattutto delle persone esperte della propria materia.

In questo modo, siamo in grado di interpretare al meglio i problemi dei nostri clienti, addirittura anche quando loro per primi non hanno la percezione che esista un problema o comunque un margine di miglioramento delle performance. In un settore così tecnico come quello del metalworking, capita spesso infatti che le aziende si accontentino di utilizzare un prodotto in maniera mediocre o comunque non soddisfacente. E' proprio qui che la professionalità fa la differenza: così come i nostri prodotti sono ausiliari e devono migliorare la performance del metal working, allo stesso modo noi siamo in grado di aiutare il cliente ad ottenere il massimo dal suo investimento, interpretando le sue esigenze e proponendo soluzioni risolutive”.



GLM: “E’ un orgoglio sapere che siamo riconosciuti come un’azienda specializzata e qualificata per la preparazione di supporto all’utente. Per noi la formazione è davvero un pilastro, al punto da aver creato un nuovo servizio di Supporto Tecnico-Scientifico (STF), guidato da Luigi Balocco, per migliorare ulteriormente l’offerta al mercato del metalworking. La nuova divisione nasce nel solco della continuità, perché Luigi lavora con noi da diversi anni ed è un tecnico eccellente. I suoi corsi di addestramento sono fondamentali per la preparazione dei nostri promotori e ora, attraverso il nuovo Servizio di supporto Tecnico-Scientifico saremo in grado di fornire ancora di più assistenza ai nostri clienti.

Grazie a Luigi, all’arrivo di Roberto, a mia figlia Sara e a tutta la nostra squadra, sono certo che Steelfluid potrà crescere ancora molto in futuro”.

E come sarà la Steelfluid del futuro?

GLM: “Ho sempre portato avanti l’azienda impegnandomi in prima linea, potrei quasi dire che Steelfluid sia una mia creatura perché fin dall’inizio ci ho creduto e ho lavorato duramente per anticipare sempre le esigenze del mercato. Ci sono riuscito, siamo diventati un punto di riferimento nel nostro settore a livello nazionale ed internazionale. Ora però è tempo che l’azienda si rinnovi, perché per continuare ad essere leader bisogna capire quando arriva il momento di passare il testimone. Nel 2024, quando festeggeremo i 30 anni di Steelfluid, conto di lasciare l’azienda in buone mani, che sapranno dare continuità alla mia creatura”.

RA: “Insieme a tutta la squadra, raccolgo questo testimone importante con entusiasmo, perché so che Steelfluid ha ancora un grande potenziale da sviluppare. Il nostro futuro continuerà a basarsi sulle stesse parole chiave e sui valori professionali e personali che hanno caratterizzato l’azienda fino ad oggi, daremo continuità alla mission: garantire al mercato del metalworking prodotti innovativi nel rispetto delle più restrittive norme a tutela della salute e dell’ambiente, avvalendoci di personale tecnico con elevate competenze.”



STEELFLUID S.r.l.

Corso Torino 2/10 - 16129 Genova, Italia

Tel. +39 010 54 06 91 - Tel. +39 010 57 09 618

Fax +39 010 54 51 087

steelfluid@steelfluid.it • www.steelfluid.it

