

KARIM SABRI Direttore Commerciale Altimani Lift

## LA SQUADRA

Altimani Lift

In qualità di Sales Manager, Sabri si occupa del reparto commerciale Altimani sia in Italia, supervisionando e aiutando direttamente i commerciali, sia all'estero, tenendo relazioni dirette e visitando i dealer esteri (attualmente a livello mondiale Altimani opera in 15 Paesi). Nel suo team trovano posto **Luca Salin**, manager di competenza e esperienza, che opera nell'automotive da trent'anni e si occupa del Triveneto e della Costa Adriatica (Romagna, Marche e Abruzzo); **Maurizio Oneta**, veterano dell'azienda con esperienza nel settore automotive, che negli ultimi anni si è occupato dello sviluppo del mercato nel Nord Italia (Piemonte, Lombardia, Emilia e Liguria); **Michele Lamce**, venditore per il Sud Italia (Puglia, Calabria, Molise e Basilicata), nel settore da più di trent'anni, molto attento alle richieste di trasportatori e professionisti; **Silvio Marino**, rivenditore per Sicilia e Sardegna, che ha aperto a Altimani il mercato nelle Isole, grazie a una grande competenza e alla conoscenza del territorio; nella zona relativa alla Campania Altimani ha come rappresentanza **Beta Ricambi** di Pompei; **Matteo Mele**, back office commerciale, nuovo acquisto Altimani, che si occupa della gestione interna. Punto di riferimento del team è il General Manager **Alberto Schincaglia**, che segue l'azienda a 360 gradi, dall'organizzazione della produzione alle vendite, con un occhio sempre rivolto all'evoluzione del prodotto e alle novità e migliorie da apportare. Leader della squadra **Davide Altimani**, dinamico Amministratore delegato sempre pronto a "farsi in quattro" per soddisfare al meglio le esigenze dei clienti.

# "UN TEAM COESO PER CRESCERE IN TUTTA ITALIA"

di **Massimiliano Campanella**  
Pegognaga

**S**e il 2021 è coinciso con la nuova sede di Pegognaga, che occupa una superficie di 2mila mq, per Altimani Lift il 2022 è l'anno della definizione di una struttura manageriale coesa, con linee di business dedicate, che proietti nel futuro il produttore mantovano di sponde caricatori fondato da Paolo Altimani, oggi Responsabile Ricerca & Sviluppo, e guidato dal figlio Davide, Amministratore delegato. L'organizzazione della struttura è affidata al General Manager Alberto Schincaglia, che ha assegnato a Karim Sabri il coordinamento delle vendite con il ruolo di Direttore Commerciale. Volto storico malgrado la giovane età (ha 34 anni), Sabri ha vissuto la fase di start-up dell'azienda, affiancando la famiglia Altimani sin dal 2013, quando è stato protagonista dell'affermazione del marchio italiano nei Paesi esteri, in special modo nel Sud America. Aiutato dalla conoscenza linguistica (parla inglese, spagnolo, arabo e naturalmente italiano), il neo Sales Manager ha una naturale propensione per la relazione con il cliente, alla quale assegna la massima importanza. "Nella scelta dei manager cui affidare ambiti precisi di responsabilità - spiega Schincaglia - un ruolo chiave è rappresentato dall'attenzione al cliente, valore fondante di Altimani, elemento comune per ciascuna persona che operi nella squadra a ogni livello. Karim ha dimostrato sul campo doti di vicinanza e sensibilità tali che lo rendono la persona più adatta a ricoprire questo ruolo".

**Quali sono i valori base di**

**Altimani che vengono condivisi dalla squadra?**

Professionalità: cerchiamo di essere professionali con i clienti, aiutandoli anche quando ci sono richieste molto particolari (fuori standard), in modo che possano dare risposte rapide e concrete al loro cliente finale. Disponibilità: per i clienti siamo sempre disponibili in qualsiasi momento, cercando di dare il massimo per soddisfare le esigenze. Trasparenza: sicuramente vogliamo essere trasparenti con i clienti, dando un servizio chiaro, puntuale e preciso.

**Quale sarà, nel 2022 e nei prossimi anni, la strategia di Altimani per rafforzare la presenza sul territorio?**

Per il 2022 svilupperemo sempre più la rete commerciale in Italia, andando a rafforzare le relazioni commerciali esistenti e cercando di aumentare la clientela (già capillare in tutta Italia), mediante visite e proposte mirate, in modo da capire e soddisfare le esigenze dei clienti. Stiamo lavorando anche per nuovi dealer esteri, che possano garantire professionalità e un ottimo servizio post vendita (fondamentale nel nostro settore) in nuovi Paesi, mediante meeting in loco per conoscere dettagliatamente possibili partner (emergenza Covid permettendo).

**Quali sono, al momento, le aree geografiche di maggiore presenza Altimani e quali quelle su cui si concentrerà l'attenzione nel 2022?**

Le aree in Italia dove siamo più presenti sono sicuramente Nord Ovest e Sud Italia, dove abbiamo clienti fidelizzati da anni. Sicuramente cercheremo di rafforzare la rete commerciale nel Triveneto

e nella fascia adriatica, zone oggi meno coperte, anche con l'inserimento in squadra di Luca Salin, che ha grandi competenze sia tecniche che commerciali.

**La gamma Altimani comprende prodotti per veicoli leggeri e pesanti: qual è l'approccio con cui l'azienda si propone ai professionisti dei due settori?**

Mediante il nostro giovane e dinamico ufficio tecnico, cerchiamo di proporre soluzioni alternative e innovative per i clienti. Stiamo lavorando per lanciare due nuovi prodotti quest'anno, sia per la gamma dei prodotti pesanti, dove andremo a proporre una nuova retrattile da 30 q, sia sui veicoli leggeri, dove stiamo progettando una nuova macchina retrattile molto innovativa per i mezzi da 35 q.

**Oggi quali sono le categorie professionali che più apprezzano il brand e quali quelle su cui si concentrerà maggiormente l'attenzione nel 2022?**

Oggi il nostro cavallo di battaglia è sicuramente la sponda a battuta per veicoli leggeri, grazie a un prodotto molto resistente e veloce da installare. Nel 2022 cercheremo di concentrare l'attenzione principalmente sui mezzi pesanti, sulle grandi flotte, dato che

porteremo sul mercato un nuovo prodotto dedicato alla Grande Distribuzione.

**Qual è la "chiave di differenza" del prodotto Altimani su cui punta la squadra Vendite per sostenere la crescita del brand?**

Puntiamo sulla semplicità e qualità del prodotto, utilizzando solamente componentistica Made in Italy. Ovviamente anche sulla velocità di risposta: è importantissimo offrire ai clienti un servizio veloce e efficiente.

**Circa il 40 per cento del fatturato Altimani è relativo all'estero: quali sono i principali Paesi di esportazione e quali quelli ritenuti a maggiore sviluppo nei prossimi anni?**

I principali mercati esteri dove operiamo sono in Sud America e Middle East; stiamo lavorando per nuovi partner commerciali in Australia e Russia, mercati dove c'è molta richiesta e il settore si sta sviluppando velocemente.

**Lei è un volto storico in Altimani: come sta cambiando la percezione del brand in Italia e all'estero e come ritiene che evolverà nei prossimi anni?**

A oggi il brand Altimani Lift è cresciuto notevolmente, grazie a un ottimo lavoro di squadra; la percezione del brand, sia in Italia che all'estero, è migliorata notevolmente. Avremo a breve un ulteriore "exploit" del marchio, che ci darà ulteriore visibilità a livello globale.

