

CANDY e i suoi partner



LA PAROLA A **CATELLO CAVALLARO**, DIRETTORE COMMERCIALE DI **CIESSE CUCINE**

La forza del servizio



Catello Cavallaro

Per differenziarsi nella fascia media, Ciesse Cucine non punta solo al connubio qualità-prezzo del prodotto, ma soprattutto a un pre e post-vendita puntuale e competente. E' una delle scelte concrete e positive dell'azienda campana, che la collaborazione e l'impegno di tre generazioni ha fatto crescere a livello nazionale. Ne parliamo con il direttore commerciale, Catello Cavallaro

Tre generazioni hanno contribuito, lavorando insieme, a far crescere uno degli esempi del Sud creativo e imprenditoriale più capace, perché Ciesse è un'azienda campana, che sul mercato regionale ha iniziato ad operare e ad affermarsi. "Per poi passare al mercato nazionale, e oggi anche con un 20% delle nostre cucine vendute all'estero", come spiega Catello Cavallaro, direttore commerciale. Dal 1981, quando è stata avviata (da Catello Cavallaro, omonimo e nonno dell'attuale dirigente, e dal cognato Aniello Santonastasio) una piccola falegnameria, alla nuova impronta industriale, avvenuta alla fine degli anni '80 con la seconda generazione (Michele e Luigi Cavallaro, e Antonietta Santonastasio) che si è concentrata sulla produzione di cucine, sino al grande salto del '99 con l'ampliamento decisivo della struttura dello stabilimento (passando da 700 a 4.000 mq), per arrivare a oggi, in cui il percorso di Ciesse è ancora in ascesa, visto che "a settembre è stato inaugurato un nuovo stabilimento di 10.000 metri quadrati con nuove tecnologie per ulteriori nuove linee di produzione". L'azienda è riuscita - passo dopo passo - a creare una propria identità, che oggi è impegnata a potenziare e valorizzare. "Ciesse si colloca in una fascia media delle cucine, ma ricercando però un'immagine più alta, e facendo leva in modo particolare su due punti. Il primo, ovviamente, è l'ottimo rapporto qualità-prezzo indispensabile per prodotti che si collocano in questa fascia, offrendo un'ampia gamma di modelli di stile moderno e classico. Ma, vista l'omologazione in atto nel mondo delle cucine, soprattutto in questo segmento che è il più competitivo in assoluto, oggi la vera differenza per Ciesse la fa il servizio qualificato, pre e post-vendita. Il rispetto dei tempi di consegna, la cura del montaggio, la risposta ai clienti, la capacità e velocità di sostituzione, l'assistenza tecnica e progettuale, i supporti al punto vendita, i corsi di formazione: questi sono i nostri punti di forza su

cui continueremo a impegnarci per migliorarli ulteriormente, per offrire ai negozi davvero qualcosa di più e di diverso, oltre al prodotto". E' un'azienda che si muove con i piedi per terra, Ciesse, guardando al futuro con la concretezza e la volontà che l'hanno fatta crescere fino adesso. "Nei nostri progetti, c'è innanzi tutto il completamento, entro il 2008, della rete vendita, per potenziare ulteriormente il Sud ma anche per arrivare a coprire adeguatamente l'intero territorio nazionale. Poi, - precisa Cavallaro - solo dopo aver raggiunto questo obiettivo, potremo pensare a investimenti pubblicitari e a una strategia di comunicazione per fare conoscere adeguatamente il marchio e l'immagine delle nostre cucine". Decisa a differenziarsi in una fascia di mercato affollata, nella strategia di qualità di Ciesse rientra anche il rapporto con un partner come Candy. "Un rapporto importantissimo, proprio perché si tratta di un'azienda che adotta criteri di giusto rapporto qualità-prezzo, in sintonia con i nostri obiettivi, e anche perché, sul piano degli scambi umani e professionali, in Candy non siamo mai considerati dei numeri, ma abbiamo sempre contatti diretti e proficui con le persone, dagli area manager ai direttori commerciali. E anche questo fa la differenza". Soprattutto per un'azienda in cui la gestione familiare significa collaborazione, decisioni rapide e dirette, qualità dei rapporti. Attualmente in Ciesse, oltre a Catello Cavallaro alla direzione commerciale, opera anche il fratello Flaviano come responsabile della produzione. "E presto entreranno in azienda altre due cugine, Lia e Cristina, che arricchiranno la squadra di famiglia di nuova linfa. Siamo consapevoli che il passaggio generazionale è una delle sfide più delicate che dovremo affrontare: sappiamo che occorrerà valorizzare le competenze di ognuno, salvaguardando al massimo i valori che hanno fatto la forza e la storia dell'azienda".



Spark, la raffinata eleganza di Candy Built-In.

Ciesse Cucine propone un'ampia gamma di modelli per i diversi stili di vita e di arredo: dal classico della cucina Dolcevita al moderno design di Thalia.

