

Nuovi ambiziosi obiettivi per Kyocera Mita Italia, in occasione del Kick Off Meeting con la propria rete di vendita, l'amministratore delegato della consociata italiana delinea i nuovi traguardi aziendali

www.marketpress.info - 20/06/2005 - pag.: -

NUOVI AMBIZIOSI OBIETTIVI PER KYOCERA MITA ITALIA IN OCCASIONE DEL KICK OFF MEETING CON LA PROPRIA RETE DI VENDITA, L'AMMINISTRATORE DELEGATO DELLA CONSOCIATA ITALIANA DELINEA I NUOVI TRAGUARDI AZIENDALI

Cernusco s/N, 20 giugno 2005 – Nel corso del kick off meeting con i Business Partner Kyocera, che si è svolto il 10 e 11 maggio scorso a Rimini, Keiji Hayashi, nuovo amministratore delegato della filiale italiana di Kyocera Mita, colosso giapponese produttore di copiatrici multifunzione e stampanti laser, ha annunciato gli ambiziosi obiettivi che l'azienda si è prefissata nel prossimo futuro. Il meeting è stato l'occasione per sottolineare la solidità del Gruppo e ricordare gli eccellenti risultati di vendita raggiunti nell'anno fiscale appena concluso, che hanno posizionato, a livello europeo, Kyocera Mita al terzo posto per i sistemi multifunzione con uno share di mercato pari all'11,4% e al quarto posto per le stampanti monocromatiche con uno share di mercato pari al 9,2%. L'amministratore delegato ha assicurato che il trend di crescita di Kyocera Mita Italia negli scorsi cinque anni, sottolineando il costante incremento annuale a due digit ed il mantenimento della leadership nel settore multifunzione (16,9% di market share), nonostante la contrazione che da diversi anni affligge il mercato italiano. Con questi presupposti Hayashi si è quindi mostrato fiducioso sulle prospettive di business nei prossimi anni. "Grazie all'affidabilità dei sistemi Kyocera, al supporto qualificato costantemente fornito al proprio dealer network e alla competenza di quest'ultimo, oggi Kyocera è sicuramente un marchio di riferimento sul mercato Italiano", ha affermato, "e molti concorrenti vedono oggi in noi un avversario di tutto rispetto. Tra gli obiettivi principali della 'nuova Kyocera Mita Italia' c'è la volontà di incrementare la presenza sul mercato, guadagnando ulteriori quote nel settore colore e multifunzione. Questa sfida va pianificata e costruita attentamente secondo piani di lavoro precisi e una specializzazione sempre più marcata sia a livello aziendale che a livello di rete di vendita, in quanto è fondamentale generare e vendere business a valore aggiunto". A più riprese Hayashi ha infatti posto l'accento sull'importanza di una forte sinergia con il proprio canale di vendita e l'impegno dell'intero gruppo nello sviluppo di sistemi e soluzioni all'avanguardia, create con l'obiettivo di ridurre e ottimizzare i costi e aumentare l'efficienza ed efficacia in casa del Cliente. Questa è la condizione fondamentale per garantire una crescita sempre più consistente e raggiungere risultati ancora più ambiziosi.