

Quando arrivi sul campo da “gioco “ [il mercato] trovi concorrenti che stanno già vendendo quel tipo di prodotto ai tuoi potenziali clienti, altri che stanno già offrendo quel tipo di servizio. Ma tutte le imprese devono avere il coraggio di andare oltre i propri confini e logiche di gestione oggi, spesso, non più sufficienti se non vogliono rimanere fuori della partita **è qualcosa a cui non si può sfuggire**

Non possiamo rimanere in una posizione di attesa e pretendere che le cose cambino se continuiamo a fare le stesse cose. Soprattutto nell’attuale mercato.

La nostra mission, tramite la Partnership Commerciale e Industriale è, **provocare concretamente il cambiamento**, andando oltre “vecchie” logiche di gestione, oggi non più sufficienti per confermare la volontà di fare Impresa.

E’ necessario Distinguersi ... per non estinguersi.

La capacità di innovarsi e innovare, deve essere la vera chiave per creare sviluppo

Francesco de palo
Direzione commerciale

Dall’esperienza imprenditoriale e commerciale IDRONEXT mantenendo i principi cardini ed etici che ne hanno determinato lo sviluppo commerciale



PROGETTO SVILUPPO DIVISIONE EDILE

Per Imprenditori che vogliono progredire professionalmente ed essere protagonisti del mercato

Il futuro ...appartiene a coloro che vedono le opportunità prima che le stesse diventino ovvie