

Data: 7 Settembre 2011		Pagina: web
------------------------------	--	-------------

http://www.agricoltura24.com/ilsa-punta-sul-sud-italia-per-i-suoi-prodotti-speciali-e-riorganizza-la-rete-vendita/p_3242.html

07 settembre 2011

Ilsa punta sul Sud Italia per i suoi prodotti speciali e riorganizza la rete vendita

Ilsa S.p.A. acquisisce il 100% di Ilsa Mediterraneo S.p.A.

TAG:

attività agricole, fertilizzazione

Arzignano (VI).

E' di queste settimane la notizia dell'acquisizione da parte di Ilsa S.p.A. della totalità di Ilsa Mediterraneo S.p.A.. "Una scelta strategica per lavorare più direttamente in un territorio dove i nostri prodotti speciali trovano un ottimo riscontro da molti anni" afferma Nicola Farina, direttore commerciale del gruppo vicentino che produce fertilizzanti organici da oltre mezzo secolo.

L'acquisizione che si è perfezionata di recente, comporterà una profonda riorganizzazione produttiva dello stabilimento di Molfetta, per andare incontro alle sempre crescenti necessità di approvvigionamento di Ilsa: ora lo stabilimento produrrà in esclusiva per la società proprietaria, risolvendo così un problema di fornitura soprattutto per quel che riguarda prodotti altamente specializzati. L'azienda produce fertilizzanti organici e organo minerali, studiati sulle esigenze delle singole colture, risultato di un lavoro di ricerca iniziato negli anni '70 e mai interrotto. "Il territorio ci richiedeva maggiori quantità di prodotti quali il nostro Fertorganico o quelli per la fertirrigazione tipici delle zone del sud che volentieri si affidano a questa pratica. Sono molto richiesti anche i prodotti contenenti zolfo per i frutteti, gli agrumi e il grano" precisa Farina. L'acquisizione ha portato anche ad una riorganizzazione delle logiche commerciali con il potenziamento del ruolo degli agenti, ora direttamente in contatto con Ilsa. Il fatto che non vi sia più un intermediario nella gestione della rete commerciale, consente all'azienda un dialogo diretto con i clienti, importante per conoscerne le necessità e richieste, per attivare sperimentazioni in campo.

La direzione commerciale dell'azienda mira al potenziamento delle competenze della rete vendita e per questo ha attivato approfonditi percorsi di formazione. La politica di Ilsa è quella di offrire ad un gruppo selezionato di agenti professionisti, una gamma di concimi speciali ad alta efficienza e a basso impatto ambientale, accompagnando a questo una rigorosa difesa del rivenditore attraverso aree esclusive.

