

Maggio 2010

In aumento la rete di vendita di Bestit

Il 2009 ha segnato le migliori performance commerciali del distributore emiliano dalla fondazione avvenuta nel 2005. Per il 2010 investimenti puntati su reseller ed e-commerce

Importatore di brand e di prodotti hi-tech innovativi e all'avanguardia.

Si qualifica così Bestit, distributore di Funo di Argelato, in provincia di Bologna, che dal 2005, anno di inizio delle attività, ha gradualmente esteso la propria presenza a tutto il territorio nazionale.

«Con l'incremento di fatturato del 35% rispetto all'anno precedente e l'acquisizione di cinque nuovi marchi focali per il nostro business il 2009 ha rappresentato un punto di arrivo della strategia di espansione della società» afferma Nicola Bretta, responsabile acquisti e vendite di Bestit.

Coolit Systems, Konnet Technology, Choix, Geil e Sapphire Technology i vendor oggetto delle recenti intese commerciali siglate.

«Si tratta di produttori attivi nei settori, per noi centrali, della componentistica e dell'accessoristica - prosegue Bretta - che ci permet-

tono di rafforzare le quote sul mercato e di legittimare, presso il pubblico, la nostra immagine di "specialisti del settore"».

Il rapporto con i clienti, in particolare, crea lo spazio per lo sviluppo dell'offerta a valore aggiunto portato avanti dal distributore. «La cura e la fidelizzazione dell'utente sono una prerogativa essenziale della nostra attività - spiega il re-



Nicola Bretta
Bestit

sponsabile vendite - come dimostrato dal fatto che, negli anni, il grado di customer satisfaction, grazie alla qualità dei servizi di assistenza pre e post vendita, è in costante aumento».

Per quanto riguarda, poi, i clienti della società emiliana, questi «si dividono tra i distributori, localizzati soprattutto nel Nord del Paese, il network dei rivenditori locali, prevalenti al Centro-Sud e serviti da un sistema di logistica capillare sul territorio, e l'universo trasversale degli e-tailer».

Su questi ultimi, in particolare, la società preme per sostenere la diffusione del canale di vendita di e-commerce, attraverso il sito Web www.bestit.it

«È una modalità di offerta che in Italia non conosce ancora i livelli di popolarità di altri Paesi - conclude Bretta - ma su cui Bestit continua a investire per gli indubbi vantaggi che presenta in termini di velocità e di semplificazione delle procedure di vendita e di acquisto».

Giammaria Stefania