

# Benvenuti nel futuro con EDILNEXT, la piattaforma gestionale che fa la differenza

IDRONEXT presenta la start up di un format dinamico, innovativo ed evoluto per un approccio al mercato di successo nel settore edile

**E**siste un mondo in cui le persone non lasciano che le cose accadano. Le fanno accadere.

(Sergio Marchionne)

La capacità di innovarsi e innovare deve essere la vera chiave per creare sviluppo, nonostante le attuali difficoltà. Questo è il pensiero e la filosofia aziendale da sempre condivisa da

Francesco de Palo, Direttore Commerciale di Idronext, brillante realtà del settore idrotermosanitario che, in poco tempo, è diventata punto di riferimento per tutta la filiera dell'intero territorio nazionale.

Sono gli oltre 450M€ gestiti attraverso più di 80 magazzini situati in 15 regioni a esprimere il valore di questo assunto, ma soprattutto è l'aggregazione implementata tra le aziende fornitrici e



Sede Idronext

le imprese commerciali di rivendita che, senza perdere la propria identità e indipendenza imprenditoriale, costituiscono un microcosmo di realtà imprenditoriali dinamiche e fortemente sinergiche tra loro.

Idronext, vero e proprio anello di congiunzione tra mondo industriale e mercato commerciale del settore idrotermosanitario di eccellenza, condivide con i propri partner le politiche commerciali e le migliori soluzioni alle diverse esigenze, creando reali opportunità di business e soprattutto un network in grado di distinguersi per valore e strategia.

### ITALIAN JOB: tecnologia innovativa, stile italiano

In partnership finanziario con EGV1, produttore primario di abbigliamento per la sicurezza sul lavoro, nonché licenziatario mondiale del brand Alfa Romeo Racing F1, Idronext ha sviluppato Italian Job, un brand dedicato al settore work che vede l'applicazione dei brevetti mondiali per ogni singola esigenza professionale. Il risultato è un prodotto dal design ergonomico, in grado di garantire sicurezza e comfort per elevate prestazioni professionali, e con l'inconfondibile stile del made in Italy.



Francesco De Palo, Direttore Commerciale Idronext - Edilnext

## La nostra mission? Provocare il cambiamento. Essere valore aggiunto. Benvenuto nel futuro.

«**L**a nostra Mission - afferma Francesco de Palo - è provocare concretamente il cambiamento, andare oltre il potere di acquisto che, non esiste ed è pura illusione. Soprattutto in un mercato frazionato e con esigenze spesso diverse per territorio. Confermare di essere ivalore aggiunto per i nostri partner industriali e commerciali, grazie a una proposta, a tutt'oggi unica, per lo sviluppo commerciale

e per il mercato. Questo implica il saper realizzare tutte quelle condizioni, tramite azioni comuni e condivise, che sostengono la volontà di fare impresa, per distinguerci. Scegliere i partner per essere scelti. È in questa ottica che abbiamo strutturato il Comitato Prodotto, ovvero un team di validi imprenditori del settore edile, coordinati dal sottoscritto e dal collega Daniele Gullotto, già

team manager e professionista del settore di uno dei nostri partner commerciali Idrocentro S.p.A., che ha per obiettivo quello di selezionare e scegliere i player industriali che hanno condiviso il progetto di sviluppo Edilnext. Il futuro - conclude de Palo - appartiene a coloro che vedono le opportunità prima che queste diventino ovvie».

[www.idronext.it](http://www.idronext.it)

## EDILNEXT, il fiore all'occhiello ACADEMY, il dialogo indispensabile

**U**n gruppo, qualsiasi gruppo, deve agire sul mercato creando tutte le azioni per confermare di essere valore aggiunto per i propri partner, industriali e commerciali. Occorre individuare nuovi percorsi e iniziative che sostengono la volontà di fare impresa, nonostante le attuali difficoltà.

«La capacità di innovarsi e innovare, deve essere la vera chiave per creare sviluppo. 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 - puntualizza Francesco de Palo - Dall'esperienza imprenditoriale Idronext maturata in 10 anni di continua e costante crescita commerciale, abbiamo definito start up il progetto Edilnext, un format innovativo ed evoluto per il mercato edile, i cui aspetti di vantaggio commerciale e finanziario interessano tutti quegli imprenditori che desiderano progredire professionalmente ed essere riconosciuti interlocutori di riferimento del settore».

Edilnext è una piattaforma gestionale costruita per connettere l'impresa con il mercato, attraverso soluzioni ed iniziative specifiche, favorendo la nascita di reali opportunità di business per i propri partner industriali e

commerciali.

Presentato ufficialmente al recente convegno EXPO ROMA IDRONEXT, alla presenza del mercato Industriale e Commerciale, il progetto sviluppo Edilnext si avvale di strumenti all'avanguardia in grado di capitalizzare tutti i vantaggi, grazie a una politica commerciale ben strutturata e condivisa. In particolare tramite il programma Academy e la partnership con professionisti e strutture finanziarie, viene promossa la crescita strutturale e aziendale.

«Il nostro obiettivo tramite il programma Academy è il costante miglioramento della collaborazione e del dialogo di tutta la filiera industriale e commerciale - afferma Francesco de Palo - senza mai perdere di vista le singole individualità. Desideriamo essere uno stimolo, un punto di riferimento, e siamo profondamente convinti che sia necessario andare oltre le vecchie logiche di gestione, oggi non più sufficienti per determinare lo sviluppo e il business che noi tutti auspichiamo. Occorre intensificare il confronto, permettere che le competenze di ognuno siano messe a confronto con le competenze altrui, in modo da poter generare potenzialità di sviluppo e di business, a medio termine, per



le proprie aziende.

In sintesi è indispensabile agire, pensare, espandere le proprie visioni ed essere globali. La ricerca di nuovi mercati e di nuove strategie è diventato imperativo per la sopravvivenza delle proprie aziende. Mettere in discussione tutto ciò è come mettere in discussione la legge di gravità!».

TIME TO LEAD è la linea di seminari e corsi di formazione professionale dedicato all'imprenditore che si pone l'obiettivo di migliorare le performance delle risorse che occupano i ruoli dirigenziali all'interno dell'azienda

«In partnership con uno dei maggiori player finanziari - aggiunge Francesco de Palo - siamo nelle condizioni di offrire ai nostri partner commerciali tutti gli strumenti e i servizi per ogni singola esigenza, a tutela del loro core business aziendale, per andare oltre il potere di acquisto, che non esiste ed è pura illusione».