

MISSION

Made to sell è una società di consulenza alla direzione specializzata nella gestione di progetti di Strategie e Sviluppo Commerciale, rivolta ad aziende leader nazionali e internazionali in diversi settori merceologici. Obiettivo di Made to Sell è Collaborare con le Aziende in attività di supporto strategico ed operativo, sviluppando e potenziando le competenze della rete vendita, con l'obiettivo di raggiungere un miglioramento tangibile delle performance commerciali. L' approccio impiegato da Made to Sell è per processi e basato sul rischio (risk-based thinking) al fine di migliorare gli obiettivi e prevenire i risultati indesiderati. Inoltre la Direzione si impegna a promuovere la consapevolezza del risk-based thinking tra i propri collaboratori, oltre che determinare e affrontare i rischi e le opportunità che possono influenzare la conformità dei prodotti/servizi.

Le principali attività svolte da Made to sell sono:

- *Progettazione e Accounting di Marketing operativo (Indagini di mercato e di Analisi, azioni di sviluppo aziendale, Formazione in azienda, Workshop, Redazione documenti, etc.);*
- *Gestione di commesse di Marketing operativo*
- *Assessment Digital Test : test psicometrici di valutazione potenziale, motivazione, leadership e competenze specifiche nel Ruolo di riferimento*

CAMPO PRIORITARIO DI AZIONE

“Progettazione ed erogazione di servizi di Marketing operativo (Indagini di mercato e Analisi, azioni di Empowerment, Formazione) e di Assessment Digital Test”.

Made to Sell ha voluto affiancare alla qualità del servizio, misurata in termini di rispetto degli obiettivi programmati e qualità delle risorse interne, la qualità della propria organizzazione e gestione dell'attività tramite la **Certificazione di Qualità** secondo la normativa UNI EN ISO 9001 – 2015.

La Direzione di **Made to Sell**, assicura il controllo e l'efficacia del Sistema di Gestione per la Qualità tramite le proprie funzioni.

In questa ottica, la Certificazione di Qualità secondo la normativa UNI EN ISO 9001:2015 rappresenta per **Made To Sell** un obiettivo da raggiungere e, allo tempo stesso, un punto di partenza necessario per gestire, monitorare e controllare i singoli processi di in relazione alle esigenze del committente e cliente ed a un processo di miglioramento continuo che incorpora il pensiero basato sul rischio in ciascun processo gestito.

La politica della qualità del MADE TO SELL si fonda essenzialmente su **tre assunti**:

IMPRESA ECONOMICA

(competitività economica; qualità del servizio; attenzione ai collaboratori e al cliente)

- Essere società competitiva, efficiente, capace di aderire ai bisogni dei propri collaboratori, della collettività e del cliente ed in grado di conciliare strutturalmente nella persona del professionista la dimensione etica e quella economica
- Il profitto non come fine dell'impresa, ma quale strumento per assicurare il soddisfacimento efficiente dei bisogni dei propri collaboratori e dei clienti sia nella qualità sia nel tempo
- Essere una società in grado di assicurare al cliente un “valore” aggiunto nella realizzazione del progetto assegnato.

DATA EMISSIONE	14/04/14	DATA REVISIONE	02/01/2023	INDICE REVISIONE	Rev 01
----------------	-----------------	----------------	------------	------------------	---------------

PARTECIPAZIONE

(protagonismo dei collaboratori; fidelizzazione del cliente)

INTERNA:

- Perseguire la partecipazione alla programmazione del lavoro dei collaboratori, quale motivazione forte per un coinvolgimento nei progetti e programmi della propria impresa, per assicurarle dedizione, flessibilità, successo economico; consentire il protagonismo dei collaboratori che assicuri il massimo dell'efficienza nel perseguire il raggiungimento del fine comune;
- Perseguire in modo sistematico un'attività di sensibilizzazione interna rivolta soprattutto alle nuove risorse che si avvicinano a Made To Sell

ESTERNA:

- Tramite la fidelizzazione del cliente contribuire a soluzioni per quanto possibile partecipate e coinvolgenti
- Rispondere alla propria mission aziendale nell'ambito dei servizi tecnici e della realizzazione di ciò per cui è coinvolta
- Proporsi come partner di professionisti, operatori, Istituzioni ed Enti che connotano il tessuto produttivo, ponendosi come obiettivo la soddisfazione delle loro attese relative alle rispettive specifiche attività

LAVORO

(garanzie di stabilità occupazionali; clima di lavoro positivo; incentivazione alla crescita professionale)

IN UN CONTESTO GENERALE DI FLESSIBILITÀ:

- Elevare la dignità del lavoro dei collaboratori e promuoverne la qualità
- Puntare allo sviluppo e stabilizzazione dell'occupazione all'interno della società
- Nell'organizzazione e nella distribuzione del lavoro applicare regole chiare ed assicurarne il rispetto
- Valorizzare le qualità intellettuali e professionali delle persone, affinché la struttura paritaria della società consenta ai collaboratori di essere apprezzati per le doti messe in comune e di far emergere la leadership in assenza di vincoli imposti dalle dimensioni del capitale apportato

Affinché la Politica della Qualità sia correttamente attuata e compresa, la Direzione Made To Sell ritiene indispensabile:

- informare il personale sulla Politica adottata e sui risultati ottenuti
- incentivare il coinvolgimento e il senso di appartenenza del personale
- far comprendere al personale l'importanza di raccogliere e considerare le informazioni (reclami, aspettative, giudizi, direttive...) provenienti dai soggetti coinvolti nel processo (clienti, fornitori, collaboratori, organismi di controllo e normazione...) e renderne conto.

La Direzione ritiene altrettanto importante far capire al proprio personale, ai collaboratori e ai fornitori che il SGQ non costituisce uno strumento di conservazione e di costrizione del modo di lavorare ma, al contrario, presuppone e incentiva il miglioramento continuo.

In questo senso, la valutazione critica delle non conformità, delle osservazioni e dei suggerimenti è uno strumento di miglioramento continuo sia della qualità complessiva del sistema che delle singole capacità e condizioni professionali.

Gli obiettivi attraverso i quali la Direzione di **Made To Sell** ritiene di poter perseguire la missione aziendale si riassumono nei seguenti:

- sviluppare un'organizzazione sempre più efficiente ed efficace, attraverso la chiarificazione dei ruoli e delle responsabilità, lo sviluppo di crescenti sinergie tra le varie funzioni, la garanzia del pieno rispetto dell'identità personale e professionale delle sue risorse umane;
- assumere una visione ampia del concetto di soddisfazione del cliente;
- assumere lo sviluppo del capitale umano come aspetto primario ed indefettibile della gestione delle risorse umane, attraverso una gestione dei tempi e dei modi di lavoro e dei percorsi di sviluppo delle competenze;

DATA EMISSIONE	14/04/14	DATA REVISIONE	02/01/2023	INDICE REVISIONE	Rev 01
----------------	----------	----------------	------------	------------------	--------

- garantire trasparenza e certezza del flusso informativo che permetta a ciascuno di essere consapevole del contributo delle proprie attività al raggiungimento degli obiettivi;
- garantire la progettazione e la gestione delle commesse nei tempi e nei modi richiesti, raggiungendo i risultati necessari al cliente, anche attraverso il coinvolgimento degli stessi in tutte le fasi del processo;
- garantire il pieno rispetto dell'identità di ogni cliente, attraverso la tutela della sicurezza e della riservatezza e la prevenzione di ogni forma di discriminazione;
- realizzare il monitoraggio costante delle prestazioni e dei risultati, della soddisfazione del personale e degli altri stakeholders, misurando il raggiungimento degli obiettivi attraverso gli indicatori definiti, al fine di garantire il miglioramento continuo.

Obiettivi di miglioramento di tipo quantitativo che Made To Sell intende raggiungere attraverso l'implementazione del Sistema di Gestione Qualità sono:

1. AUMENTO DEL NUMERO DEI CLIENTI (% rispetto al totale anno precedente)

soglia di accettabilità > 2% rispetto al totale dei clienti
obiettivo di miglioramento > 5 % rispetto al totale dei clienti

2. AUMENTO DEL FATTURATO (% rispetto al totale anno precedente)

soglia di accettabilità > 1% rispetto al totale fatturato
obiettivo di miglioramento > 5 % rispetto al totale fatturato

Made To Sell si impegna a:

- ✓ valutare periodicamente l'adeguatezza della presente politica e il livello di attuazione degli obiettivi connessi, verificandone sistematicamente l'efficacia;
- ✓ pianificare le azioni atte a migliorare servizi e processi;
- ✓ mettere a disposizione le risorse necessarie al perseguimento di politiche ed obiettivi;
- ✓ mettere a disposizione il documento di valutazione dei rischi per processi e il documento di analisi di contesto elaborati dalla Direzione.

Direzione

Made to sell

DATA EMISSIONE	14/04/14	DATA REVISIONE	02/01/2023	INDICE REVISIONE	Rev 01
----------------	-----------------	----------------	------------	------------------	---------------