

Ottobre 2014

STORIE DI SUCCESSO

X factor

MF
 INTERNATIONAL
 GULFITALY

Ecco le nostre armi, per crescere e competere



Salvatore Ruggeri

«I contratti in Arabia Saudita confermano la nostra competitività su progetti onshore complessi e a elevato contenuto tecnologico»
 Umberto Vergine, ceo Saipem

«La logica della Net Zero Community, in cui l'impresa si adopera a fornire competenze, tecnologie e servizi per ridurre l'impatto ambientale della produzione di energia e nella gestione dei rifiuti, ci hanno reso un player molto competitivo»
 Pietro Colucci, fondatore di Kinexia



Stefano Iannacone

«Per battere la concorrenza di svizzeri e tedeschi, paesi d'origine delle due multinazionali più direttamente impegnate nel mercato del Golfo, abbiamo puntato sulla flessibilità, quindi la possibilità di servire il cliente con soluzioni tailor made, e l'assistenza post fornitura»
 Stefano Iannacone, ceo Mapei ME



Pietro Colucci

«Oltre alla qualità tecnica del prodotto sono state le nostre capacità commerciali, maturate nella lunga esperienza con multinazionali americane, a determinare la crescita della società nell'area del Golfo»
 Salvatore Ruggeri, fondatore di Valvitalia



Patrizio Bertelli



Umberto Vergine

«Il punto di forza sta nella fornitura di un range molto ampio di servizi a partire dalla consulenza nella pianificazione e integrazione delle infrastrutture di rete, gli studi di interconnessione, l'analisi di scenari di mercato ed effetti derivanti dall'introduzione di normative, gli studi di penetrazione delle fonti rinnovabili»
 Matteo Codazzi, ceo di Cesi



Vincenzo Cremonini

«Le piattaforme distributive sperimentate con successo in Europa e Africa ci consentono di individuare prodotti eccellenti, non solo del gruppo, e rispondere in maniera puntuale alla domanda di made in Italy che nel food emerge in tutto il mondo»
 Vincenzo Cremonini, ceo del gruppo Cremonini



Matteo Codazzi



Eugenio Sanlagata