

## “IL BELLO DI FARE SQUADRA”

---

Consenso e grande partecipazione al Meeting annuale della Rete di Vendita De Carlo svoltosi a Merano. 'Il bello di fare squadra', l'importanza di valorizzare le sinergie derivanti dall'unione delle capacità e abilità di ogni collaboratore, implementando strategie attentamente pianificate, coordinate e condivise: questo è il tema del Meeting Rete Vendita De Carlo 2008, evento tenutosi lo scorso 23 ottobre a Merano (BZ), in collaborazione con la Maico, da anni fornitore dell'azienda pugliese. Un meeting, quello della **De Carlo Infissi** ([www.decarlo.it](http://www.decarlo.it)), che nasce dalla condivisione con la rete di vendita di una comune strategia dell'azienda ispirata ai principi di ecosostenibilità, qualità ed estetica del prodotto, differenziazione. “Ecco come la nuova Guida alla scelta della finestra, presentata in anteprima nell'ambito del Meeting, ha rappresentato un efficace strumento e un passaggio obbligato per la comunicazione delle nuove linee di prodotto, sistemi di chiusura, performance e opzioni di vetratura elaborati dall'ufficio progettazione” afferma con entusiasmo Nicola De Carlo, amministratore delegato e direttore marketing e sviluppo dell'azienda pugliese. “Tutto ciò - specifica De Carlo - rende disponibile una serie veramente completa di serramenti che garantiscono livelli ottimali di isolamento termoacustico delle abitazioni e, con la scelta di un'opzione ad hoc, una sensibile maggiore protezione dai tentativi di effrazione”. Novità che testimoniano, inoltre, la capacità della De Carlo di capitalizzare al meglio i notevoli successi già ottenuti ed anticipare le richieste di un mercato sempre più attento ed esigente, qualificandole come tappe fondamentali per il vantaggio competitivo richiesto in uno scenario economico sfidante come quello attuale. (S.D.C.)