



Si elencano e descrivono gli obiettivi ed i valori che l'azienda promuove nella produzione e commercializzazione dei propri prodotti e servizi correlati, nell'intento di soddisfare il cliente e cogliere motivazioni e spunti per il miglioramento continuo. In particolare è fondamentale la valorizzazione di tutto il personale impegnato nelle varie aree, attraverso l'accrescimento delle competenze e professionalità, inoltre l'impegno costante e continuo nel proporre prodotti che seguono l'evolvere delle normative, e soprattutto prodotti innovativi che soddisfano appieno le aspettative ed esigenze del cliente.

La mission ed i valori aziendale di base sono rivolti a soddisfare appieno tutte le necessità espresse e potenziali dei clienti che si rivolgono ad ILMA, attraverso processi che coinvolgono tutto il personale aziendale

Area Approvvigionamenti

- Tenere monitorati tutti i fornitori qualificati ed in particolare quelli relativi all'approvvigionamento delle materie prime, controllando la correttezza e completezza di certificati, dichiarazioni di conformità, e di collaudo ad evidenza delle specifiche richieste e cogenti per assicurare la qualità del prodotto finito.
- Individuare nuovi fornitori e collaboratori che possano fornire alternative e/o prodotti di qualità crescente a prezzi competitivi e che possano offrire nuove opportunità di miglioramento con soluzioni alternative.

Area Tecnica

- Monitoraggio del mercato, attraverso partecipazione a fiere per cogliere nuove opportunità cambiamenti ed esigenze dei clienti in modo tempestivo; rispondere con la creazione di nuovi modelli o variazioni di quelli già esistenti.
- Fornire assistenza tecnica nella progettazione di opere ausiliarie, o richieste di documentazione da parte del cliente anche se non espresse nel contratto di vendita.
- Disponibilità riguardo preventivi e realizzazione di prodotti su misura secondo le esigenze del richiedente; produzione di disegni ed informazioni tecniche (anche sul sito web) da inviare al potenziale cliente.

Area Produzione

- Assicurare che il prodotto risponda alle norme e agli standard di qualità definiti attraverso il controllo sull'intero processo produttivo in modo tale da intervenire tempestivamente nel caso di non conformità ed attuare le eventuali azioni correttive necessarie
- Limitare il n° delle non conformità tenendo monitorato l'indice relativo, costi delle NC (che misura l'onere sostenuto dall'azienda).
- Certificazione di prodotto delle strutture come richiesto dal regolamento UE n.305:2001, in particolare certificazione secondo UNI EN 1090-1, con implementazione delle specifiche che riguardano i nostri prodotti.

Area Commerciale

- Garantire un rapporto trasparente con il cliente attraverso la chiara definizione dei contratti, cercando di concretizzare e soddisfare le esigenze espresse ed implicite.
- Miglioramento della comunicazione tra commerciale ed ufficio tecnico per formulazione di proposta di vendita più appropriata in relazione alle specifiche previste dalla legge vigente in materia.
- Formulazione delle proposte di vendita a catalogo nell'arco di due giorni lavorativi.
- Mantenimento del listino prezzi delle strutture a catalogo all'interno dell'anno solare, in condizioni delle usuali oscillazioni della materia prima.
- Per le strutture a catalogo il prezzo fa riferimento al listino con validità annuale, indipendentemente dal tipo di cliente e/o dalla località italiana.
- Vendita diretta al cliente finale senza intermediari e rivenditori, per garantire una proposta economica indipendente dal richiedente e garantire il prezzo esente da commissioni, spettanze ed ulteriori oneri.
- La politica commerciale della ILMA è congegnata secondo il criterio dei "prezzi netti di fabbrica", che non contempla maggiorazioni del listino prezzi, con successiva contrattazione fittizia per l'abbuono di sconti.
- Ricerca di partner europei, e sviluppo di opportunità commerciale nella comunità europea.

Area Personale e Organizzazione

- Assecondare i processi che permettano un costante miglioramento delle professionalità di tutti gli addetti di tutte le aree aziendali, mirando a riconoscere e potenziare le abilità e talenti di ognuno.
- Formazione di tutto il personale addetto alle varie aree, per l'accrescimento professionale e per il miglioramento della qualità del prodotto e servizio offerto al cliente.
- Coinvolgimento del personale nelle decisioni e scelte di medio/lungo periodo riguardo investimenti e scelte strategiche più opportune per migliorare ed ampliare la gamma di prodotti e servizi da offrire al mercato. Inoltre investimento nel miglioramento del clima aziendale, con lo scopo di ottenere un gruppo coeso ed affiatato.
- Orientamento alla soddisfazione del Cliente a partire dall'ordine di una struttura, alla consegna e servizi di supporto, per le strutture a progetto è previsto sopralluogo al fine di accertare la soddisfazione del cliente e rispondenza al progetto concordato.
- Mantenere la puntualità in tutte le attività presenti all'interno della azienda, in particolar modo nei riguardi degli accordi presi nei confronti del cliente.

la direzione