

MAUDEN S.p.A.  
La nostra cultura

La nostra Società opera dal 1987 su un mercato informatico in continua evoluzione, avendo consolidato e sviluppato la propria presenza in ambito principalmente nazionale, con la volontà di essere per i nostri clienti un partner serio, affidabile e resistente nel tempo. La visione attorno a cui si sviluppano le nostre principali opportunità di business è focalizzata sulla validità della tecnologia, con il valore aggiunto della conoscenza dei prodotti, della problematiche e del mercato. L'evoluzione continua della domanda e delle necessità informatiche dei nostri clienti, che nel tempo ci ha portato a trasformarci da rivenditori di prodotti usati a fornitori qualificati di soluzioni informatiche, è un aspetto evidente nella sua dinamica alle strutture della nostra Società che sempre operano in termini di attenzione al cambiamento, innovazione e competitività.

GLI OBIETTIVI  
Crescita  
Soddisfazione  
Cliente

**Crescita aziendale:** mantenere le posizioni di rilevanza raggiunte a livello nazionale, incrementare i risultati economici (livelli di fatturato e di profitto) e la visibilità nei confronti del mercato (clienti, fornitori).

**Soddisfazione del cliente:** mantenere la positiva immagine di serietà, capacità commerciale ed innovativa acquisita, rimanendo nell'ambito del rapporto qualità / prezzo riconosciuto dal mercato.

**Equilibrio gestionale:** mantenere l'attenzione sui costi aziendali, anche sui costi della non qualità, in modo da risultare competitivi nell'ambito dell'attuale posizionamento di offerta ed in grado di investire sull'evoluzione e sulla crescita della struttura al presentarsi di nuove opportunità di business.

LE STRATEGIE  
Misurare per poter migliorare  
Crescita e miglioramento continuo  
Personale:  
formazione  
lavoro di gruppo  
soddisfazione

**Specializzazione:** i nostri partner ed i clienti richiedono specializzazioni e competenze per individuare e sviluppare, in modo possibilmente autonomo, soluzioni di innovazione tecnologica; si privilegeranno investimenti in specializzazione nei settori di evidente maggiore presenza della nostra società (ad esempio nelle competenze e soluzioni in ambito storage), con attenzione a possibili specializzazioni in settori di offerta emergenti.

**Miglioramento continuo:** puntare sulla competenza e sulla capacità di innovazione per ricercare soluzioni tecnico - commerciali che raggiungano l'obiettivo di incrementare il valore percepito dal cliente; misurare il grado di soddisfazione del cliente e puntare sul miglioramento dei processi per prevenire reclami e riduzioni del livello di servizio atteso dal cliente.

**Focus sul personale:** realizzare un ambiente di lavoro che consenta la piena espressione delle capacità professionali e delle competenze, spingere sul miglioramento delle prestazioni dell'organizzazione e l'integrazione tra le sedi operative in modo da aumentare l'efficienza complessiva, porre attenzione alla formazione del personale in ottica di sviluppo delle competenze e del potenziale.