
La sfida anticrisi di PhonEtica

Incremento dell'organico e del fatturato, nuova sede e ampliamento dell'offerta

La crisi economica non spaventa l'azienda milanese PhonEtica, che anzi reagisce con un ulteriore progetto di espansione della propria attività dopo aver nel 2009 potenziato il proprio organico.

Protagonista da oltre 10 anni nel mercato italiano nell'offerta di soluzioni di Business Process Outsourcing (Bpo) nelle comunicazioni telefoniche, PhonEtica, diretta da Marco Durante, ha incrementato il proprio fatturato di circa il 12% rispetto all'anno precedente, oltre ad aver varato un importante piano di investimenti per far fronte a un mercato diventato sempre più esigente. "Nell'attuale periodo di sofferenza economica un numero sempre maggiore di medie e grandi aziende si sta organizzando per esternalizzare la gestione di alcune attività aziendali. PhonEtica ricopre da anni una posizione di guida nel mercato specifico del Bpo, un mercato nuovo e non di sostituzione caratterizzato da un'unica fondamentale priorità: creare valore. La strategia propria del Bpo mira, infatti, oltre che ad abbattere i costi aziendali, a conservare le energie dell'impresa per concentrarle sulle competenze centrali del business", ha dichiarato Marco Durante, amministratore delegato di PhonEtica.

Nel corso di questo anno PhonEtica ha incrementato di circa l'8% il personale a tempo indeterminato. Ma non è finita, perché sono previste entro la fine dell'anno nuove assunzioni. A ulteriore testimonianza di questo ambizioso



Marco Durante, a.d. di PhonEtica

piano di espansione, PhonEtica si è recentemente trasferita a Paderno Dugnano (MI) in una sede molto più ampia e prestigiosa che si presta infatti maggiormente a supportare la crescita pianificata. L'azienda ha, inoltre, arricchito ulteriormente la propria offerta con il lancio di PhonEHomePage, l'innovativa piattaforma modulare su cui poggia l'intera gamma di servizi proprietari di Bpo.

Nata nel 1998 da uno spin-off della società Durante Telecomunicazioni, PhonEtica rappresenta la risposta concreta alle esigenze di qualità, flessibilità e competitività richieste dal libero mercato. Le soluzioni personalizzate delle due divisioni "Business Concierge" e

"Accelera" consentono ad aziende di varia dimensione, attraverso l'alleggerimento della gestione interna di attività non strategiche, di concentrarsi sul core business, ottimizzando specifici costi aziendali.

I servizi della divisione "Business Concierge" includono: terziarizzazione della reception telefonica e relativa analisi strutturata dei dati di reportistica in ambito di organizzazione aziendale, customer care, front & back office, attività di segreteria remota e reception on-site. La divisione "Accelera" invece, pianifica, organizza e realizza piani di marketing relazionale che prevedono attività di ricerche di mercato, sondaggi d'opinione, aggiornamento e gestione dei marketing database, attività di supporto alle vendite e all'organizzazione di eventi. Il parco clienti all'attivo del Bpo Center di Paderno Dugnano è di circa 250 imprese.

L'azienda, che registra attualmente un fatturato di oltre sei milioni di euro con ottime prospettive di crescita, dà lavoro a più di 330 persone che mettono a fattor comune e in modo sinergico le rispettive competenze di comunicazione, organizzazione aziendale, informatica, Crm e marketing per supportare un'offerta di servizi rivolta con particolare interesse a realtà che operano prevalentemente nei settori del terziario avanzato, della Pubblica Amministrazione, della produzione industriale, dei servizi e della distribuzione organizzata.

[PhonEtica]
OUTSOURCING NELLE COMUNICAZIONI

www.phonetica.it
