

COMUNICATO STAMPA

Verona, 20 novembre 2023

BERNER Italia prosegue la strategia omnicanale e apre a Brescia il terzo store italiano

- ▶ **Sabato 18 novembre è stato inaugurato a Brescia il terzo Store BERNER italiano**
- ▶ **Il canale consente una consegna in tempi rapidi al cliente e una presenza più capillare sul territorio**
- ▶ **Gli store rafforzano ulteriormente la strategia omnicanale di BERNER**

BERNER Italia ha inaugurato il suo terzo negozio sul territorio italiano lo scorso 18 novembre. Il nuovo Store BERNER si trova a San Zeno Naviglio (BS), in Via A. Diaz, 30 e si rivolge a tutti i professionisti con partita IVA.

Sabato 18 novembre BERNER Italia ha raggiunto un altro obiettivo nell'implementazione della strategia omnicanale con l'inaugurazione del terzo store in Italia. L'evento dedicato a tutti i clienti della zona, e non solo, è stata un'occasione di ritrovo e festeggiamento per un nuovo inizio nella città leonessa d'Italia. L'apertura di questo negozio, in una zona che vanta un bacino di utenza dinamico e promettente, rende ancora più concreta la vicinanza della multinazionale tedesca ai clienti esistenti e potenziali. Inoltre, rafforza l'immagine di brand, che è stato oggetto di un rimodernamento significativo a partire da giugno 2023.

A tagliare il nastro Guido Millo, Lead Contact Center, accompagnato da Marco Baroni, Amministratore Delegato di BERNER Italia S.p.A, Marco Ferretti, Sindaco di San Zeno Naviglio e da Marco Lamanna, assessore al commercio, attività produttive e manifestazioni.

Un progetto già sperimentato e per il lungo periodo

Attraverso questo progetto basato sulla forza della strategia omnicanale (vendita diretta, consulenza telefonica, e-commerce/app, e acquisto tramite store), BERNER ha come obiettivo quello di avvicinarsi sempre di più ai clienti, cercando di migliorarne costantemente l'esperienza di acquisto. Concretamente, l'apertura degli Store è un segnale di crescita e sviluppo per l'azienda. Ad oggi il Gruppo conta ben 62 negozi in tutta Europa.

“In questo terzo punto vendita sul territorio italiano abbiamo l'occasione di portare i nostri nuovi colori e il nostro nuovo brand in store. Attraverso i negozi siamo in grado di creare una customer journey pensata appositamente per i nostri clienti: intuitiva, facile e familiare. Una volta entrato in negozio, il cliente può familiarizzare

subito con il marchio, sia attraverso i prodotti esposti, sia grazie al servizio di consulenza preciso e attento dei nostri collaboratori che possiedono la competenza tecnica e specifica per ricoprire il loro ruolo. L'apertura del negozio nella città di Brescia ci rende orgogliosi e ci incoraggia nel continuare a dare sempre il meglio per garantire ai nostri clienti un'esperienza d'acquisto ottimale, per renderli parte del mondo BERNER, oltre che per dimostrare la nostra affidabilità e professionalità. I risultati che abbiamo ottenuto fino a oggi ci fanno capire che siamo sulla giusta strada" – afferma Guido Millo, Lead Contact Center di BERNER Italia.

Spingersi oltre i limiti per migliorare il lavoro quotidiano dei professionisti

Nel punto vendita situato in Via A. Diaz, 30 a San Zeno Naviglio (BS), tre impiegati addetti alle vendite accolgono i clienti, esclusivamente professionisti in possesso di partita IVA.

I clienti hanno l'opportunità di acquistare direttamente materiali di consumo e attrezzatura e di ricevere consigli tecnici. Possono toccare con mano e testare la qualità dei servizi e dei prodotti che vengono offerti.

L'apertura dello store di Brescia rappresenta il proseguimento concreto di una strategia che si basa sull'omnicanalità e che mette al centro di tutto il cliente. A quest'ultima ne seguiranno diverse anche durante il prossimo anno, con un piano di sviluppo che prevede l'apertura di almeno due negozi all'anno.

BERNER: leader nel settore chimico

Siamo un'azienda leader specializzata nel settore chimico B2B in Europa. Oltre ai prodotti chimici, offriamo ai nostri clienti più di 100.000 prodotti premium per la riparazione, la cura e la manutenzione nei settori della mobilità, dell'edilizia e dell'industria. I nostri servizi da leader del settore aiutano i nostri clienti a svolgere con successo la loro attività, consentendo loro di concentrarsi al 100% sui loro clienti.

La fiducia è una questione personale. Per questo siamo vicini ai nostri clienti e ci dedichiamo alla vendita personale. Con 5 canali: webshop/app, soluzioni di e-procurement, vendite telefoniche, depot, ma soprattutto con più di 5.000 specialisti di vendita, siamo a disposizione dei nostri clienti 24 ore su 24, 7 giorni su 7. In questo modo creiamo più di 12 milioni di punti di contatto personali con i nostri clienti ogni anno.

Con magazzini in 12 paesi e presto 100 depot, abbiamo una vera e propria presenza europea. Consegniamo ai nostri clienti su richiesta il giorno stesso e quasi ovunque in Europa entro 24 ore. I nostri clienti ci ringraziano per questo, rendendoci uno degli operatori in più rapida crescita nel nostro mercato, con un fatturato di oltre 1,1 miliardi di euro e una base di oltre 450.000 clienti.