## Assistenza totale dedicata al settore medicale

È il fiore all'occhiello del core business dell'azienda, referente per gli istituti sanitari italiani pubblici e privati

hemil è nata nel 1992 da ✓un'idea imprenditoriale dei suoi cinque soci fondatori Walter Agostini, Onorio Bertazzo, Fausto Bisello, Giorgio Cognolato e Ennio Di Meo. Da sempre si occupa della distribuzione e della commercializzazione su tutto il territorio italiano di dispositivi medici monouso. In continua espansione, il catalogo di Chemil offre un'ampia gamma di prodotti, garantendo sempre ai clienti la massima qualità. "Il nostro catalogo - spiega Giorgio Cognolato, amministratore delegato di Chemil - è composto per il 90% da articoli che importiamo dall'Estremo Oriente (soprattutto Cina, Malesia e Tailandia) e che distribuiamo sul territorio nazionale per il 60% a Istituti di sanità pubblici e per il rimanente 40% a Istituti privati, studi dentistici, rivenditori medicali e professionali". Prioritaria per Chemil è l'assistenza al cliente. Da oltre vent'anni, gli elementi che differenziano l'azienda dalla concorrenza sono la capacità di ascoltare le richieste dei clienti e la vicinanza alle sue esigenze, intendendo con questo il rapporto umano e professionale corretto, come basilare per creare solide partnership con essi. "La nostra rete di vendita - precisa Cognolato - ha come scopo l'assistenza totale al cliente: chi si serve da noi deve infatti sentirsi tutelato sulla qualità del prodotto sin da quando inizia il rapporto". E da quando Chemil ha ini-

ziato la propria attività, questo è stato uno dei suoi cavalli di battaglia. L'azienda infatti non si limita a proporre soltanto confezioni di prodotti, ma completa l'offerta con un servizio pre e post vendita a tutto tondo. Tutta l'esperienza dei cinque soci fondatori, tutti ex dipendenti di società operanti nel settore medicale, è stata messa a disposizione della rete di vendita per portarla a un livello consono alla filosofia aziendale di assistenza al cliente. "Due volte al mese - fa sapere Cognolatoorganizziamo degli incontri per aggiornare la nostra forza vendita sulle novità presenti sul mercato e sui nuovi prodotti introdotti a catalogo prima di renderli disponibili sul mercato. È anche l'occasione per scambiarci feedback e obiettivi". Attualmente la forza vendita di Chemil, composta da dieci unità, copre

capillarmente il nord Italia sia per il settore pubblico sia per quello privato. "Nelle restanti regioni del Paese partecipiamo attivamente ad aste e bandi di gara"- aggiunge Cognolato. Chemil e il proprio staff si contraddistinguono per professionalità, competenza, serietà, entusiasmo e la passione che ognuno mette quotidianamente nel proprio lavoro, con l'obiettivo di selezionare e proporre i



Dettaglio del magazzino di Chemil



La sede di Chemil

migliori prodotti del mercato al miglior prezzo e di fornire, ogni giorno, il servizio che più si avvicina alle esigenze e alle aspettative del cliente. Il plus di Chemil è da sempre quello di proporre, oltre al prodotto con la massima qualità al miglior prezzo, anche una gamma di articoli più ampia possibile. Ciò grazie alla costante attenzione alle evoluzioni del mercato che fa sì infatti che sia sempre in grado di offrire innovazioni anche personalizzate alla propria clientela. Tuttavia, volendo stilare una classifica. il settore dei guanti monouso, sia per chirurgia sia per reparto, è di gran lunga il core business dell'azienda perché rappresenta il 70% del fatturato. Chemil è oggi una realtà solida, che ha conseguito le certificazione Iso 9001:2008, En Iso 13485:2012, Ce G2 14 06 52657 015, Ce G2S 14 06 52657 014 e Bs Ohsas 18001:2007 del suo sistema di gestione a riprova della qualità del lavoro svolto. Ma è anche una società che continua crescere e a espandersi e che è prossima a festeggiare i suoi primi 25 anni di attività. "Stiamo anche lavorando - conclude Cognolato- per ampliare la quota di attività di distribuzione che attualmente abbiamo in Europa, principalmente nei mercati nell'Est".