



## DAVIDE DI MARCANTONIO

Sales Manager Italia di Corradi

### Considerando le tendenze del mercato, a suo avviso su quali aspetti si concentrerà la R&S?

L'idea che ha guidato la nostra ricerca nello sviluppo di una nuova soluzione come quella proposta da Imago è il superamento del



concetto di prodotto outdoor per entrare nella dimensione del luogo da vivere, pienamente, in esterno. Imago, infatti, è una soluzione autosufficiente per dettagli costruttivi: pedana, pilastri, travi in piena continuità architettonica tra loro. L'aspetto fondamentale da cui partiamo per sviluppare le nostre soluzioni completamente customizzabili è che siano fruibili per il maggior tempo possibile. Con Imago non abbiamo creato solo uno spazio utilizzabile per più mesi l'anno, in molte situazioni climatiche e che possa soddisfare diverse esigenze abitative, ma anche un luogo da attrezzare per praticare sport, per rilassarsi, un'area giochi per i più piccoli o che possa adattarsi a qualsiasi altra funzione che sia conforme al progetto o ai

desideri del cliente finale.

Gli sforzi del nostro dipartimento di Ricerca e Sviluppo vanno tutti nella direzione dell'innovazione e Imago, la nostra ultima creazione ne è la lampante dimostrazione.

### Per far "crescere" la domanda la formazione è fondamentale. Cosa offre l'azienda?

La formazione è una degli aspetti essenziali delle nostre strategie aziendali. Mettiamo a disposizione dei nostri partner molti strumenti a partire dalla nostra "Accademia" interna: percorsi formativi svolti in azienda a cura di professionisti interni e di consulenti esterni, durante i quali si entra a stretto contatto con il processo produttivo e con tutti i prodotti. Durante gli incontri si approfondiscono aspetti tecnici ma non solo, anche comunicativi e commerciali. A tutto questo sarà possibile affiancare webinar e consulenze a distanza.