



Da sinistra Davide Mosca e Diego Ferrara, i titolari

PROFESSIONALITÀ a portata di mano

Da oltre 15 anni FM snc si occupa di vendita all'ingrosso e al dettaglio di lubrificanti e di batterie. Abbiamo incontrato i due titolari Diego Ferrara e Davide Mosca per conoscere meglio questa dinamica realtà

a cura
della Redazione

Autotrazione, nautica, agricoltura, moto: questi i settori di interesse di FM snc, azienda fondata nel 2008 dai due soci Diego Ferrara e Davide Mosca. Dalle esperienze pluriennali nel settore dei lubrificanti e batterie con gli attori principali del mercato mondiale dei due, nasce una realtà capace di coniugare competenza, qualità e professionalità per potersi sempre presentare come un partner d'eccellenza, pronta a rispondere alle esigenze di un mercato sempre più complesso e in continua evoluzione. Con i titolari Davide Mosca e Diego Ferrara approfondiamo la storia dell'azienda, il tipo di offerta che propone al mercato e come risponde alle nuove sfide in tema di sostenibilità, elettrico e formazione.

Davide come è composta la vostra gamma di prodotti e quali sono i vostri fornitori principali?

Siamo distributori autorizzati MOTUL, CEPESA, FUCHS e commercializziamo batterie di brand primari con particolare attenzione al marchio YUASA. La sede principale si trova in provincia di La Spezia e si avvale di una logistica specializzata per la distribuzione dei lubrificanti.

Come fate la differenza sul mercato vincendo la concorrenza e fidelizzando il cliente? Quali sono i vostri punti di forza?

Quello che ci contraddistingue è sicuramente la crescita costante grazie all'aiuto del team professionale di collaboratori, oltre alla nostra gamma completa e la qualità dei prodotti commer-

cializzati. I nostri punti di forza sono dinamismo, affidabilità, convenienza e capacità di ascoltare i clienti proponendo loro le migliori soluzioni di mercato.

Parlando di innovazione tecnologica e di digitalizzazione avete un e-commerce?

No, non ne disponiamo per scelta aziendale. Abbiamo deciso di impiegare la nostra passione e professionalità per offrire ai nostri clienti prodotti e servizi sempre all'avanguardia. Il nostro punto vendita, ingrosso e dettaglio, offre una gamma completa di batterie per tutte le esigenze abbracciando diversi settori quali auto moto, camper e nautica.

Come sta andando l'esercizio in corso?

La strategia di crescita che abbiamo messo in atto sta risultando vincente, in quanto il mercato è in fase di evoluzione verso una fascia alta. La nostra proposta bilanciata tra assistenza e qualità dei prodotti commercializzati, ci permette di restare protagonisti in un settore sempre più dinamico e complesso.



Da sinistra Galeano Fruzzetti, agente commerciale, Martina Villafrate, responsabile contabilità, Andrea Tedeschi e Mattia Maggiani, responsabili magazzino

Diego parliamo, invece, della svolta green e del futuro delle nuove alimentazioni. Cosa ne pensa e come vi sta-te adeguando?

Per noi si tratta di un'opportunità piuttosto che di una limitazione. In linea con questa nuova tendenza, infatti, abbiamo introdotto una gamma di prodotti per auto plug-in Hybrid, batterie AGM - EFB e lubrificanti Biodegradabili per il settore industriale.

La partnership con GS Yuasa come sta andando? Quali caratteristiche hanno questi prodotti?

YUASA è un brand riconosciuto e apprezzato dai clienti in quanto sinonimo di tecnologia, affidabilità e qualità, tutte caratteristiche che non a caso si sposano perfettamente con la nostra filosofia aziendale. Ci riteniamo molto soddisfatti, perché la sua gamma completa ci consente di soddisfare al meglio i bisogni dei clienti, anche quelli più esigenti.

Facciamo una riflessione sulla formazione professionale. Quanto conta per voi dedicare tempo all'aggiornamento?

Nel corso degli anni abbiamo dato sempre molta importanza alla formazione tecnica e commerciale, svolgendo attività di supporto per i nostri clienti sia a livello di marketing che di formazione tecnica grazie alla collaborazione dei nostri partner.

Come vede il futuro della distribuzione di ricambi?

Siamo il punto di incontro tra le aziende leader ed il cliente finale; dunque, riteniamo che, anche in una prospettiva futura, per restare competitivi in un mercato in continua evoluzione, sia necessario differenziarsi, aggiornarsi continuamente ed affiancarsi a marchi prestigiosi.

« QUELLO CHE CI CONTRADDISTINGUE È SICURAMENTE LA CRESCITA COSTANTE GRAZIE ALL'AUTO DEI NOSTRI PREZIOSI COLLABORATORI, OLTRE CHE LA NOSTRA GAMMA COMPLETA E LA QUALITÀ DEI PRODOTTI COMMERCIALIZZATI. I NOSTRI PUNTI DI FORZA SONO DINAMISMO, AFFIDABILITÀ, CONVENIENZA E CAPACITÀ DI ASCOLTARE I CLIENTI PROPONENDO LORO LE MIGLIORI SOLUZIONI DI MERCATO »