

MEDICAL SUD MONOUSO PROFESSIONALE E ANCHE CONSUMER

PIERLUIGI MASCIULLI
Direttore Commerciale



Incontrare Pierluigi Masciulli, direttore commerciale della Medical Sud srl di Canosa di Puglia è quanto di più motivante possa capitarti: non puoi restare indifferente al suo entusiasmo e alla sua intraprendenza. Ti entrano dentro e ti contagiano, dandoti la convinzione che fare impresa al Sud non solo si può, ma può essere un'esperienza esaltante. Nonostante la sua giovane età ha già tanta esperienza da vendere e le sue idee, innovative e "visionarie", si impongono, anticipando tempi e superando ostacoli.

"Ho cominciato a lavorare nell'azienda di mio padre fin da piccolo, facendo tutta la trafila – afferma Pierluigi. Prima facevo il magazzino, poi l'operaio, poi mi sono occupato di amministrazione, per arrivare infine alla direzione commerciale, con una rete di 15 agenti dislocati in varie parti d'Italia e del mondo. Insomma, non mi sono fatto mancare niente. Tutto questo però mi è servito molto, proprio per conoscere l'azienda in tutti i suoi aspetti e potendo oggi mettere al servizio del cliente la mia esperienza".

COME È NATA LA MEDICAL SUD?

"Negli anni '80 mio padre Cosimo Damiano ebbe una grande intuizione: produrre monouso per le stazioni termali. Era un settore che conosceva solo indirettamente perché in precedenza si occupava di tutt'altro: aveva un'azienda che commercializzava prodotti alimentari. Ad un certo punto capì che quel lavoro non poteva più portargli molti frutti. Attraverso il dialogo con un amico comprese che potevano esserci ottime opportunità nella produzione di monouso per le terme.

Così cominciò la produzione in un primo laboratorio a Cerignola: era il 1985. I primi riscontri furono ottimi e così pian piano si sviluppò il mercato, tanto che l'azienda si qualificò specificatamente proprio come "produzione di monouso termale". Quando arrivai io la prima cosa che suggerii a mio padre fu proprio quella di togliere da questa definizione la parola "termale", proprio per non restringere troppo il nostro mercato ed anzi esplorare altri settori, primo fra tutti il sanitario".

INSOMMA, UNA VISIONE DEL MERCATO PIÙ APERTA, SENZA TROPPE SPECIALIZZAZIONI...

"Esatto. Il nostro prodotto ben si prestava a diversi utilizzi. Abbiamo cominciato così a produrre per la sanità, per il volontariato, per le palestre, i centri sportivi, l'alimentare, le industrie, fino ad arrivare alla cura e alla pulizia dei nostri amici a quattro zampe. Insomma, tanti possibili nuovi sbocchi. Questo ovviamente ha fatto crescere molto la nostra azienda ma di strada da fare di sicuro ce n'è ancora tanta".

DALL'INTUIZIONE DEL FONDATORE COSIMO DAMIANO, LO SVILUPPO DELL'AZIENDA CANOSINA. PERCHÉ CON L'ENTUSIASMO E LA DEDIZIONE SI PUÒ CRESCERE E AFFRONTARE LE SFIDE DEI MERCATI.

CHI SONO I VOSTRI CLIENTI E QUALI I MERCATI NEI QUALI SIETE PRESENTI?

“Fino a qualche anno fa la nostra clientela era rappresentata esclusivamente dal mondo business e pubblica amministrazione: asl, ospedali, mondo del wellness, terme, rivenditori. Oggi invece ci rivolgiamo anche al mondo consumer, attraverso il nostro brand “I love monouso”, cominciando ad essere presenti nella grande e media distribuzione.

Un passaggio epocale per la nostra azienda, soprattutto dal punto di vista della mentalità. Non si tratta più di rivolgersi soltanto al mondo professionale ma di poter essere presenti nelle case dei consumatori. Oggi i nostri accappatoi o i nostri asciugamani possono essere utilizzati direttamente dalla singola persona in maniera abituale. Ad esempio perché magari si è in viaggio oppure perché si vuole privilegiare ancor di più l'igiene personale.

Questo per quanto ci riguarda apre degli scenari fino a qualche tempo fa impensabili. Il tutto, guardando sempre al rispetto dell'ambiente e all'ecosostenibilità. I nostri prodotti sono realizzati con materiali di prima qualità, testati da studi e valutazioni di tossicità e tollerabilità certificate dalle relazioni tecniche del Prof. Giuseppe Nappi, Direttore del Centro Studi e Ricerche di Medicina termale di Milano. Insomma, non lasciamo nulla al caso”.

IL VOSTRO MERCATO È SOLO NAZIONALE O LAVORATE ANCHE ALL'ESTERO?

“Da diversi anni, ormai, abbiamo iniziato ad esportare, anche se il nostro progetto è quello di incrementare notevolmente il fatturato verso l'estero. Negli ultimi anni abbiamo avuto dei forti incrementi verso Paesi come l'Ungheria, la Repubblica Ceca, la Francia, la Tunisia ma presto contiamo di varcare l'oceano e puntare agli Stati Uniti. Certamente lavorare

all'estero ha delle complessità ma si possono ottenere anche grandi soddisfazioni. In questo anche il nostro significativo utilizzo dell'e-commerce ci sta aiutando”.

INSOMMA, COME SI DICE IN QUESTI CASI, NON VI FATE MANCARE PROPRIO NULLA?

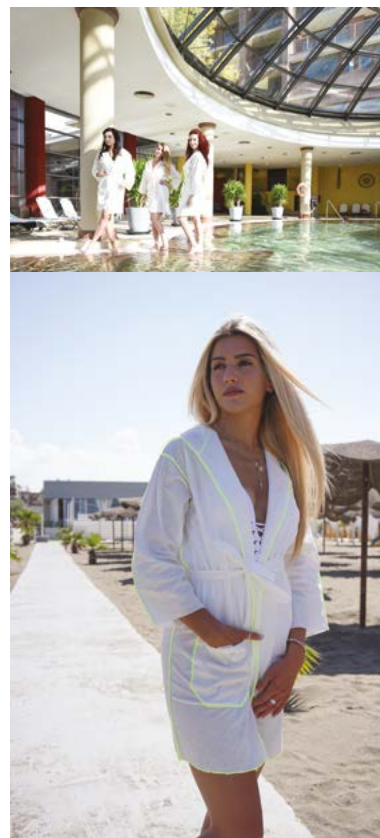
“Fare impresa oggi è sempre più difficile: non ci si può cullare sugli allori. Occorre invece essere sempre proattivi e cogliere tutte le opportunità, sapendo interpretare i nuovi trend di mercato ed utilizzando i nuovi strumenti disponibili. Anche dal punto di vista della comunicazione, ad esempio, vale lo stesso discorso. Ogni azienda a mio avviso non può non considerare le grandi opportunità offerte oggi dai social media, che ti consentono di dialogare in tempo reale con il consumatore. Noi l'abbiamo fatto e i risultati si vedono. Certo, tutto questo implica lavoro, dedizione, metodo. Non si può lasciare spazio all'improvvisazione”.

IMMAGINO CHE TUTTO QUESTO IMPLIHI LA NECESSITÀ DI UNA SQUADRA MOLTO AFFIATATA. COME SIETE ORGANIZZATI IN AZIENDA?

“Innanzitutto, insieme a me che mi occupo della parte commerciale, c'è mia sorella Raffaella, impegnata a coordinare la produzione. Poi abbiamo i nostri 16 operai che presidiano tutta la parte produttiva con dedizione e impegno. Infine, i nostri agenti, di cui uno alle dipendenze dirette dell'azienda. Con tutti facciamo riunioni sistematiche, proprio per non lasciare nulla al caso ed affrontare insieme le problematiche e trovare le soluzioni più adeguate. A questa grande famiglia si aggiungono poi una serie di consulenti esterni che ci supportano nei vari ambiti”.

Insomma, un grande team quello di Medical Sud, pronto per affrontare tanti nuovi traguardi.

*Prodotti monouso
Medical Sud*



CONTATTI

MEDICAL SUD SRL
VIA MOSCATELLO, ZONA IND.LE
76012 CANOSA DI PUGLIA (BT)
TEL. 0883 615390
E-MAIL: SEGRETERIA@MEDICALSUD.IT

WWW.MEDICALSUDSHOP.COM