

Oggetto: Credit Management & Collection Awards-Avvocato Romano

La collaborazione con lo Studio Romano per la nostra Azienda inizia negli anni 80, dove a Torino un pool scelto di legali si occupa dei clienti morosi e critici, a livello Italia, e di ogni problematica legale e concorsuale che interessa i clienti stessi.

La continuità della collaborazione rimane un punto fermo per un'Azienda che muta incessantemente e che cresce nella propria gestione e analisi del cliente e della sua esposizione, confermando che gli obiettivi da raggiungere in tema di performances e di incasso dello scaduto non vengono, non solo mai delusi, ma sempre raggiunti mantenendo quello che per un'azienda di servizi commerciali è il cuore del business: il rapporto con il cliente e la gestione delle criticità in termini di individuazione della strada corretta per permettere al cliente di trovare soluzioni utili alle proprie capacità ed alla necessità del proprio investimento pubblicitario sul mercato. Su un lavorabile medio annuo di posizioni che nel tempo non è mai stato inferiore a 1500 casi, e che nel 2016 ha superato i 3000, per un valore di svariati milioni, è best performer in modo costante, con % di incasso che non scendono mai al di sotto del 25% (per gli importi medium ticket ) e che nell'ultimo anno sono vicine al 39%, sulle posizioni ancor più critiche di importo alto.

Tali risultati prescindono dalla territorialità del cliente, in quanto gli stessi si sono avuti nelle diverse aree Nielssen.

Lo Studio conferma maturità nell'essere non solo ricettivo ma proattivo nel momento della informatizzazione delle proprie attività, della puntualità dei riscontri, e dello sviluppo della reportistica che rende focali l'interesse all'obiettivo del raggiungimento delle performances. Completamente disponibile all'avvicinarsi degli strumenti gestionali proposti, e della linee guida individuate.

La proattività viene dimostrata nella disponibilità a rendersi protagonista nel far presente e perorare ogni strumento giuridico idoneo al raggiungimento della miglior soddisfazione, permettendo all'azienda di rimanere aggiornata, e pronta non solo alle procedure giudiziali, ma a strumenti innovativi quali la mediazione facoltativa, raccogliendo alcune best practices di tutto rilievo.

Molti modelli di recupero sono stati individuati anche con analisi di cluster peculiari di clienti morosi, per ognuno ricercando l'azione legale migliore o la strategia che ci permettesse di non tralasciare il miglior risultato su ogni fascia di clientela,

L'eccellenza dei risultati e la disponibilità a fare propri i cambiamenti storici dell'azienda hanno permesso allo Studio di essere certamente un Partner affidabile, concreto, ed eccezionalmente puntuale nel rispetto delle tempistiche ed efficace nella consuntivazione dello scaduto recuperato.

Torino 31/01/2017

Responsabile Credit & Finanza

