

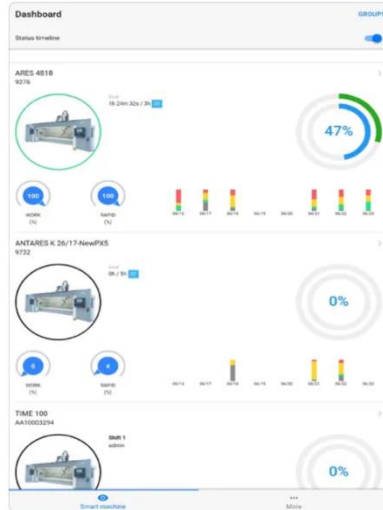
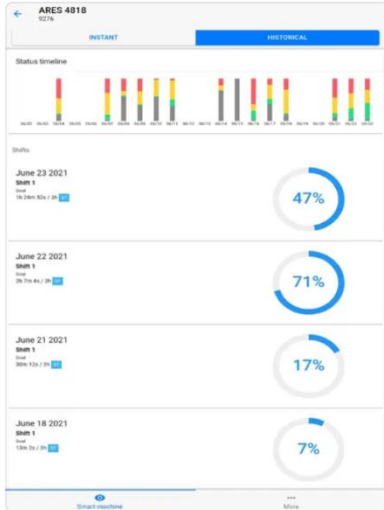


https://youtu.be/QvMZ-0ewU_w



 **Cms**
your technology partner





Maestro connect
Connected intelligence for greater efficiency

NEED A SPARE PART ?



Pensare alla
comodità del
cliente negli
acquisti e
nell'utilizzo

Comprendere
i desideri e
bisogni del
cliente



Comprendere
il costo che il
cliente è
disposto a
sostenere

Pensare alla
comunicazione
con il cliente

Today you can order it 24/7 thanks to
Sacmi e-services, from your personalised
catalogue online: www.sacmi.com



SACMI
We are where you are

S.P.A.C.E.

Sacmi Portal for Aftersales and Customer service Excellence

Un ecosistema integrato per una gestione più efficiente e per massimizzare le performance delle macchine SACMI

REGISTRATI

ACCEDI

SACMI applica il concetto della "Smart Factory" in ogni fase, dallo sviluppo del prodotto al supporto Aftersales. I nostri avanzati strumenti e servizi online aiutano a gestire e mantenere al meglio le linee in modo da garantire una performance di lunga durata.

Sacmi support at your service, in just one click





Tutta la manualistica per le tue macchine.
Sempre aggiornata, sempre online.

Puoi avere accesso a folder personalizzati con tutta la documentazione tecnica relativa alle tue macchine, sempre e dovunque.

SCOPRI DI PIU' SUL SERVIZIO SACMI E-DOCS



Il ricambio giusto
al momento giusto

Navigando attraverso gli schemi delle macchine del tuo parco installato, puoi identificare il ricambio giusto, selezionarlo ed ordinarlo attraverso procedure customizzate per massimizzare l'efficienza della tua linea

SCOPRI I VANTAGGI DEL SERVIZIO SACMI E-SPARES



Accedi ai vantaggi di un servizio di assistenza sempre presente, direttamente dai tecnici Sacmi

I tecnici Sacmi sono sempre a tua disposizione, per una soluzione veloce dei problemi e per l'ottimizzazione di tutte le tue procedure.

SCOPRI LE SOLUZIONI DEL SERVIZIO SACMI E-SUPPORT



Training specifici su tutte le soluzioni tecniche all'avanguardia, per performance sempre migliori

Il know-how Sacmi è sempre on-line, aggiornato direttamente da chi ha progettato i sistemi, per la formazione continua dei tuoi tecnici.

SCOPRI DI PIU' SUL SERVIZIO SACMI E-LEARNING



Ordini super veloci e procedure semplificate per gli acquisti online

Attiva l'ordine in tempo reale grazie al pagamento con carta di credito, anche non intestata al debitore principale. Risparmia sui costi di commissione e ottimizza le procedure amministrative.

SCOPRI IL SERVIZIO SACMI E-PAY



Totale accessibilità al database delle fatture per semplificare le procedure amministrative

Regstrandoti nell'area online dedicata puoi accedere al database delle fatturazioni, riducendo il lead time e migliorando la pianificazione di offerte ed ordini.

SCOPRI DI PIU' SUL SERVIZIO SACMI E-INVOICE



<https://youtu.be/7eg4xDaTawo>

nimax





upgrade suite
by nimax

modulo full3 & full5 nimax total care

- ✓ Assistenza all inclusive
- ✓ Costo certo di gestione per ciascun sistema
- ✓ Priority service



nimax.it



upgrade suite
by nimax

modulo full3 & full5 nimax total care

I vantaggi:

- ✓ Assistenza **all inclusive**.
- ✓ Ricambi e manodopera **inclusi**.
- ✓ **Nessuna spesa** di trasferta.
- ✓ **Training** a prezzo agevolato per tutta la durata del contratto.
- ✓ **Priority Service** per raggiungere un MTR (Minimum Time To Restore) uguale a zero.

Scegliete una copertura completa della durata di **3 o 5 anni**, a scelta, sui nuovi sistemi di marcatura.



Modulo disponibile per:

- ✗ Inkjet Serie A i-Tech
- ✗ Inkjet Serie Ax
- ✗ Laser D320i
- ✗ Laser D620i
- ✗ TTO Serie V
- ✗ TIJ Serie G i-Tech

Da sottoscrivere al momento dell'ordine della macchina.

Modulo non applicabile a Clienti costruttori

serviceandbusiness@nimax.it



nimax.it

DAVI



One of the largest producers of utility scale wind energy towers in North America.



Building it better

Founded in 2003, our talented team brings decades of steel fabrication experience. We've built more than a dozen wind turbine tower designs for ten turbine OEMs, and designed proprietary internals for four others — overall, we've built more than 1,100 2+ MW towers to date. Our knowledge, experience and relationships are unparalleled in the North American wind industry. Broadwind is a trusted supplier of multi-megawatt wind towers known for flexibility, quality and customer focus.

The Broadwind way

At Broadwind, we believe that being closer to the customer means competitive delivered prices for you and satisfied customers for us. Instead of one centralized North American location driving up transportation and shipping costs for the customer, we maintain smaller, dispersed plants close to strong wind markets. We're also closer to rail lines for efficient shipping of tower sections. Our plants are fully integrated, from plate prep to finishing, and contain state-of-the-art processing in all areas. This strategy, combined with our lean methods to drive down labor content, mean a competitive price for you.

- Fabrication experience in heavy weldments up to 10" (250 mm)
- Deep water port for barges/ships
- Future site for fabrication of offshore monopiles
- Production area: 200,000 square feet;
- Facility total: 250,000 square feet
- Cutting tables: 2" max. thickness plasma; 8" max. thickness oxy
- 4 roll Formin roller; 4 roll Davi roller; 3-1/4" max thickness
- 2 long seam, 3 circumferential custom-designed weld seam welding equipment
- 250 ton maximum lifting capacity
- 2 blast cabins; 2 paint cabins (climate-controlled); 2,000 sections per year
- Off-site short and long-term storage



Broadwind Energy, Inc.
3240 S. Central Ave.
Cicero, IL 60804
All locations
708.780.4800
info@bwi.com
www.bwi.com

DAVI



HOUSTON BLOW PIPE

EXPERIENCE & COMMITMENT
TO QUALITY BENDING

HOUSTON BLOW PIPE

5621 Clinton Drive | Houston | Texas 77020 | sales@houstonblowpipe.com



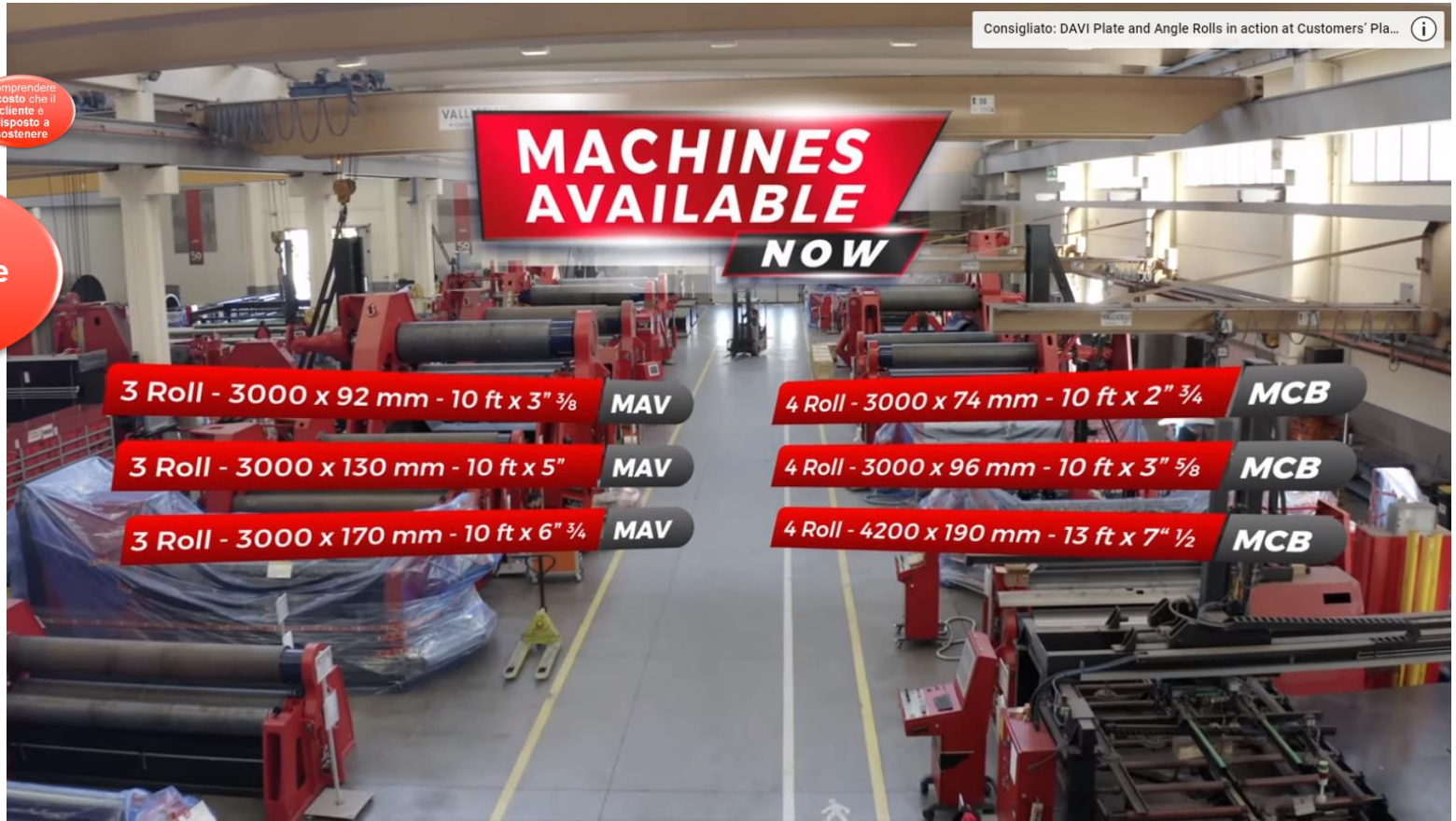
Arco Group / Houston Blow Pipe (HBP) processes heavy thickness plate by rolling, press forming and welding. Since its inception over a century ago, we have processed and manufactured quality finished parts and products from heavy pressure vessel quality plate for a variety of industries in the Gulf, with a special focus on onshore and offshore oil and gas. With over 100 years of pressure vessel fabrication expertise and know-how, HBP can handle the most challenging industry steel plate forming needs.

HBP is now bringing its expertise north to the Marcellus and Utica shale regions with its establishment of a DAVI plate roll and full pressure vessel welding services in Hannibal, OH. HBP's parent company, Arco Group, has operated within the 110 ACRE / 1.2m sqft Hannibal Industrial Park since 2007. The Arco Group is already the premier heavy thickness steel plate processor in North America. The addition of plate rolling and pressure vessel welding to the existing flame cutting, grinding, heat treating, head forming and testing capabilities from our 10,000 ton inventory allows us to deliver custom-made parts and products to our customers, ready for any project installation.

OUR SPECIALIST SERVICES



DAVI



Consigliato: DAVI Plate and Angle Rolls in action at Customers' Pla...

**MACHINES
AVAILABLE
NOW**

3 Roll - 3000 x 92 mm - 10 ft x 3" ³/₈ MAV

4 Roll - 3000 x 74 mm - 10 ft x 2" ³/₄ MCB

3 Roll - 3000 x 130 mm - 10 ft x 5" MAV

4 Roll - 3000 x 96 mm - 10 ft x 3" ⁵/₈ MCB

3 Roll - 3000 x 170 mm - 10 ft x 6" ³/₄ MAV

4 Roll - 4200 x 190 mm - 13 ft x 7" ¹/₂ MCB



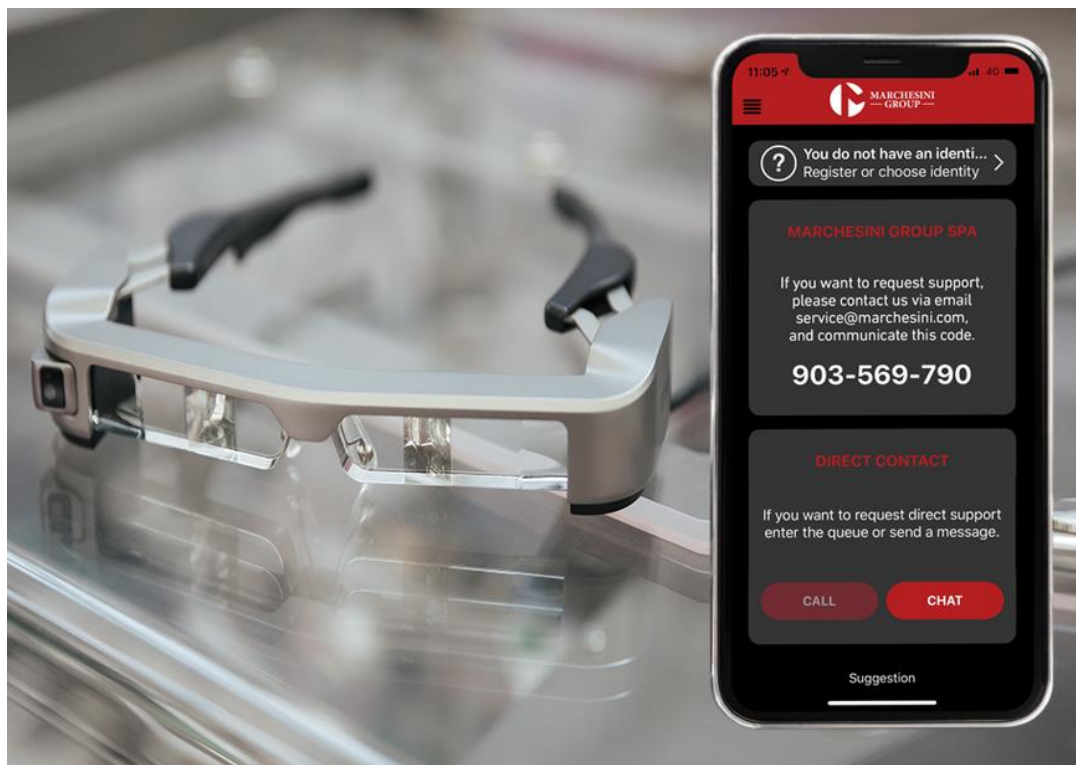
<https://www.youtube.com/watch?v=8A4quQ0IzOw>



Pensare alla comunicazione con il cliente



<https://www.youtube.com/watch?v=EJZzXHtv4y4>



Vendita e Key Account Management

- Le principali differenze fra la vendita tradizionale e il Kam possono essere sintetizzate come segue:

Caratteristiche	Vendita tradizionale	Key Account Management
Obiettivo finale	Vendita	Preferred supplier status
Competenze	Capacità di fare domande, gestione delle obiezioni, chiusura	Creare fiducia, garantire alti livelli di servizio
Tipo di relazione	Breve, intermittente	Lunga, intensa interazione
Obiettivo per il venditore	Chiudere la vendita	Gestione della relazione
Tipo di forza di vendita	Più venditori spesso organizzati attraverso team multifunzionali	Uno o due venditori per client

Vantaggi del KAM

- Sviluppo di **rapporti di fornitura con il cliente estremamente stretti** (conoscenza del processo decisionale)
- Maggiore **penetrazione nella decision making unit** (più tempo per coltivare relazioni all'interno dell'organizzazione del cliente)
- Miglioramento della **comunicazione e del coordinamento**
- Miglioramento del **follow-up su vendite e servizi** (più tempo da dedicare al singolo cliente)
- **Volumi di vendita più elevati** (così sostengono le aziende che adottano questi sistemi di vendita)
- **Cost saving riconducibile all'ottimizzazione congiunta** delle attività di previsione di vendita, produzione e delivery
- **Coordinamento e cooperazione nella ricerca e sviluppo**