

La collaborazione è la base per lo sviluppo e l'innovazione

Intervista ad Antonio Comisso Dirigente Operations di **Stock SpA**

"Quest'anno è stato firmato un nuovo contratto logistico per altri tre anni. Quali sono gli elementi fondamentali che vi hanno portato a confermare Cab Log come partner logistico?"

La collaborazione fra **Cab Log** e **Stock** nasce nel 2017 e, ciò che ho sperimentato fino ad oggi, è stata la capacità e la velocità di **Cab Log** dimostrata nella risoluzione dei problemi.

Durante questo periodo le difficoltà, sia esogene che endogene, non sono certo mancate (basti pensare all'anno appena concluso), ma la reattività è ed è stata un punto di forza a vostro favore; gli operatori di piattaforma e soprattutto il customer service si sono sempre dimostrati all'altezza nell'intervenire prontamente in ogni situazione.

Altro punto fondamentale per noi è l'innovazione. Ritengo che i sistemi informatici di **Stock** siano fra i più interfacciati con i sistemi **Cab Log**: questo perché riteniamo che la velocità delle informazioni sia la chiave per dare valore aggiunto al servizio logistico, nonché per intervenire immediatamente in presenza di inconvenienti o complicazioni in consegna.

Cab Log ci ha sempre dimostrato una forte attitudine all'innovazione, allo sviluppo proattivo di sistemi di miglioramento del servizio, al lavoro di squadra sia interno all'azienda che con noi.

"Progetti 2021. Per il nuovo anno verrà ampliato il servizio PREMIUM, già testato nel 2020, può spiegare di cosa si tratta e quali sono le peculiarità di tale servizio?"

Premetto che **Stock** negli ultimi due anni ha integrato il proprio portafoglio prodotti grazie all'acquisizione di Distillerie Franciacorta e, dal primo aprile scorso, all'accordo di distribuzione fra la storica azienda italiana di liquori **Stock Spirits Italia e Beam Suntory**, una delle aziende leader nel mondo per la produzione di premium spirits.

La prima azione ci ha proiettato fra i top players nella grappa e la partnership distributiva con **Beam Suntory** testimonia la forte volontà di investire sul mercato italiano e arricchire l'offerta di **Stock SpA** nelle categorie **whisky, gin e cognac**.

Grazie a questa strategia **Stock** ha incrementato la quota distributiva nel settore On-Trade rispetto a quella della GDO, con l'obiettivo ambizioso di ritornare il protagonista nel settore On-Trade.

Stiamo allargando il nostro presidio a tutte le occasioni, dall'aperitivo, al classico dopo cena, dove già oggi giochiamo un ruolo da leader, e la notte, dal consumo liscio alla miscelazione.

Di conseguenza si è creata la necessità di creare una consegna **PREMIUM** relativa proprio a questi prodotti sia ad alto valore intrinseco, che a livello di immagine. Il cliente che acquista queste bottiglie desidera un prodotto eccellente, ma con un altrettanto servizio di alto livello inteso come: attenzione particolare all'orario di consegna definito, alla prenotazione, ma soprattutto alla relazione diretta con il cliente.

Questo servizio è stato già testato per le città di Roma, Milano e Torino con grande soddisfazione e per il 2021 c'è la volontà di ampliare anche alla città di Bologna.

Uno sviluppo successivo sarà la consegna **SUPER PREMIUM** con la quale si prevede la distribuzione diretta da magazzino a cliente, ma questo è ancora un progetto in sviluppo.