

# Vendita vino: Selezioni d'Italia si affida alla tecnologia **Siseco**

■ «Selezioni d'Italia», azienda nata nove anni fa a Bergamo, con sede in via Tremana, che vende vini di tutta Italia grazie al telemarketing, ha stipulato un accordo con **Siseco**, società leader nell'Information Technology.

«Scegliamo i vini direttamente dai produttori per proporli ai nostri clienti senza intermediari - dice Francesco Schiraldi, socio amministratore, con Marcello Sidoti, di «Selezioni d'Italia» - e curiamo tutte le fasi: dalla scelta alla proposta al cliente tramite consulenti specializzati, fino alla consegna a domicilio. Abbiamo iniziato proponendo i prodotti più classici, con il tempo siamo cresciuti e oggi abbiamo una cantina con circa 300 etichette. L'aumento di lavoro ha reso necessario informatizzare l'azienda: fino a un anno e mezzo fa avevamo liste cartacee, oggi abbiamo 5 mila clienti e questo non è più possibile. Investire in tec-

nologia è stata una scelta quasi obbligatoria».

Da qui l'accordo con **Siseco** che ha fornito il «Crm», Customer relationship management, cioè la gestione delle relazioni coi clienti per via informatica, grazie al quale «Selezioni d'Italia» ha già razionalizzato il lavoro, raccogliendo secondo precisi criteri le informazioni relative a ogni singolo cliente in modo da sviluppare un trattamento personalizzato.

«Selezioni d'Italia» conta 6 dipendenti e alcuni consulenti esterni; oltre alla sede principale di Bergamo dispone di due centri logistici e magazzini in Puglia. Il 99% delle vendite avviene per telefono.

«Molto richiesti - dicono i responsabili di «Selezioni d'Italia» - sono i pacchetti regionali: spesso chi è della Lombardia ama assaggiare i prodotti della Puglia, e viceversa. Vanno molto, dunque, gli scambi enologici tra una zona e l'altra del Paese».