

Sinergie Hotels Deco Solutions

L'uomo come valore aggiunto



Come scegliere il fornitore giusto quando qualità, serietà, capacità e persino costi sono più o meno equivalenti? L'esperienza di Roberto Pistore, titolare di quattro hotel milanesi, che ha scelto di affidarsi a Sinergie Hotels Deco Solutions

Elisabetta Scognamiglio

Quattro alberghi nel cuore di Milano – Hotell10, Hotel Lombardia, Hotel Cervo e Hotel Gamma. Due sono tre stelle, gli altri ne hanno quattro. Sono ubicati in punti nevralgici del capoluogo, da Città Studi a Loreto o vicino a corso Como, nel cuore della movida milanese. In comune hanno il titolare, Roberto Pistore, un uomo convinto che spesso sono i dettagli a fare la differenza. Per questo sottolinea con orgoglio che il personale dell'Hotel Cervo è poliglotta (in-

glese, francese, tedesco, arabo e spagnolo), che nei suoi alberghi la connessione a Internet è gratuita e disponibile anche in camera, che l'Hotel Gamma propone corsi di yoga con insegnanti esperti o che l'Hotel Lombardia prevede nel menù della colazione a buffet anche prodotti per celiaci e l'Hotel Dieci in occasione di Expo 2015 ha allestito nella hall un corner dedicato, con opuscoli e materiale illustrativo della manifestazione e la possibilità di prenotare o acquistare i biglietti. “Per riuscire a curare i dettagli è necessario appoggiarsi a fornitori affidabili.” spiega Pistore. “Questo aspetto si riesce a valutare solo con il tem-

po, ma di solito tengo in grande considerazione anche le referenze e mi documento in merito.” Per tre delle quattro strutture sono stati effettuati diversi interventi da parte della giovane azienda Sinergie, che fornisce arredi tessili, pavimentazioni, rivestimenti e complementi di arredo. “Conoscevo già Gianpaolo Ceruti e mi aveva dato fiducia: per questo sono stato tra i primi clienti di Sinergie. Nel tempo ho potuto apprezzarne ulteriormente la disponibilità e mi sembra un punto importante: quando tutti ti offrono più o meno gli stessi prodotti come si fa a scegliere bene? Io punto sul fattore personale e valuto la disponibilità e la profes-

sionalità come valore aggiunto fondamentale nella scelta.” Roberto Pistore ha infatti iniziato a operare con Sinergie nel 2011 con l’Hotel Cervo, nel 2012 con l’Hotel Gamma e nel 2014 con l’Hotel Lombardia. Per quest’ultimo progetto l’architetto aveva richiesto moquette particolari che Sinergie ha realizzato sul disegno fornito dal cliente. “Confesso che avevo qualche dubbio in proposito. Si tratta di quattro corridoi lunghissimi, di trentacinque metri ciascuno, e non mi convincevano il disegno e l’impostazione: se le rientranze, lo zoccolino e le coincidenze degli zigzag non fossero stati realizzati a regola d’arte l’effetto sarebbe stato spiacevole e gli ospiti lo avrebbero certo notato. Mi sono però affidato alla qualità dei lavori precedenti e alla professionalità di Sinergie e devo dire che il risultato è pressoché perfetto.” Con l’Hotel Lombardia Sinergie lavora regolarmente anche per il centro congressi che offre tre sale riunioni e necessita molto spesso di sistemazione e arredo tessile on demand, soprattutto tappeti antipelo e gonne per i tavoli. Uno dei punti di forza di Sinergie è la disponibilità anche nelle emergenze. “Ho avuto bisogno di sistemare alcune camere con interventi rapidi che richiedevano di lavorare sabato e domenica e il lunedì mattina ho potuto arredare le stanze e venderle già due giorni dopo. Al rientro dalle ferie estive abbiamo chiamato Sinergie per lavori che dovremo effettuare solo verso la fine dell’anno perché prima abbiamo gli alberghi pieni, ma loro sono comunque venuti subito, ci hanno portato i campioni e preparato i preventivi senza lungaggini.” Con queste premesse e un rapporto che si è consolidato nel tempo non sorprende che Pistore stia già pensando agli interventi futuri. “Ho intenzione di rinnovare prossimamente una ventina di camere dell’Hotel Cervo e credo che per questo intervento valuteremo una tipologia di prodotto ecologico che faciliti anche la manutenzione ordinaria delle stanze. Sinergie ci consiglierà sicuramente un prodotto all’altezza delle aspettative.”



Tel. +39 0290844987
info@sinergiecontract.it
www.sinergiecontract.it
www.facebook.com/Sinergiecontract



Il Team di sinergie

Il management e la struttura operativa di Sinergie sono molto snelli, ciò consente risposte e soluzioni in tempi decisamente brevi. Le trascorse esperienze individuali risultano certamente connesse agli attuali ruoli e determinano un preciso organigramma della società:

SEVERINO DICHIO (*responsabile tecnico e gestione cantieri*)

Inizia la propria attività lavorativa come posatore di rivestimenti murali e pavimentazioni presso una società milanese. Nel 1990 costituisce la propria impresa individuale per la manutenzione e il lavaggio delle moquette e dei rivestimenti tessili d’arredo e negli anni a seguire si specializza per offrire i propri servizi unicamente rivolti al settore alberghiero. In seguito la società verrà trasformata in SRL tutt’oggi operativa. Anch’egli partecipa alla nascita e allo sviluppo del progetto SINERGIE per il quale assume la direzione tecnica e cantieristica offrendo la propria assistenza e professionalità.

TIZIANA BUTTARELLI (*responsabile marketing ricerca e sviluppo*).

Interessata sin da piccola a tutto ciò che fosse creativo, ha iniziato a sei anni il suo percorso artistico con la scuola di danza classica.

Attratta dalla moda ha poi frequentando la scuola di Figurinista Modellista di Milano per ampliare la propria creatività e per seguire il suo hobby preferito. Appassionata di pittura, ha perfezionato il proprio stile affiancata da un importante Maestro. Per 20 anni ha seguito il segmento di mercato specifico della profumeria e cosmesi in qualità di creativa e responsabile marketing dove ha sviluppato linee di prodotti con ricerche di note olfattive, packaging e materiali sempre all’avanguardia.

Da due anni è entrata a far parte dell’avvincente Team di SINERGIE seguendo sempre l’attività di marketing, per la ricerca e selezione di nuovi potenziali fornitori e materiali sempre più innovativi e performanti richiesti per il settore alberghiero.

ROBERTO MARTINAZZI (*responsabile commerciale*)

Inizia il proprio percorso professionale come venditore porta a porta dalla fine degli anni ‘70; acquisisce in seguito uffici di rappresentanza in Milano, sempre nel settore della vendita domiciliare, dove costruisce le proprie solide basi sulla contrattazione e sulle strategie di vendita. Imprenditore da oltre venticinque anni in diversi settori, con esperienze maturate in ambito finanziario amministrativo e commerciale, acquisisce un profondo background che porta con sé nel progetto “SINERGIE”, al quale dedica grande passione ed energia. L’esperienza maturata nel tempo gli consente di apportare una gestione a 360 gradi nel quotidiano svolgimento e nello sviluppo delle attività.

GIANPAOLO CERUTI (*tecnico commerciale*)

Dopo un’esperienza nella divisione marketing e relazioni esterne di una grande multinazionale americana di soft drinks e un periodo trascorso presso la concessionaria di pubblicità di una rivista del settore della grande distribuzione, approda nel 1994 al settore contract alberghiero, dove opera in importanti società specificatamente nel comparto delle pavimentazioni, tessuti d’arredo e rivestimenti murali, matura una significativa esperienza come tecnico commerciale che lo porta a partecipare alla progettazione e alla realizzazione di arredi e complementi di interni per medie e grandi strutture alberghiere in Italia e all’estero. Dal 2011 con la società SINERGIE Srl prosegue il proprio percorso all’interno del mondo contract.