



FABBRICANTI

BIANCHI VENDING LE MACCHINE CHE NON INVECCHIANO



IL MERCATO
DEL VENDING
FABBRICANTI

BIANCHI VENDING SPA, MARCHIO STORICO DEL MONDO DELLA DISTRIBUZIONE AUTOMATICA ITALIANA E MONDIALE, IN LINEA CON IL PIANO DI SVILUPPO E DI RILANCIO AZIENDALE VOLUTO DALLA FAMIGLIA TRAPLETTI, HA RECENTEMENTE RIORGANIZZATO E RINFORZATO LE PROPRIE FORZE INTERNE CON L'ARRI-

VO DI **LUCA PASSARELLA**, CHE DALL'INIZIO DI QUEST'ANNO HA ASSUNTO IL RUOLO DI DIRETTORE COMMERCIALE DEL GRUPPO.

LA REDAZIONE DI D.A. ITALIA, IN OCCASIONE DI VENDITALIA 2015 SPECIAL EDITION, LO HA INCONTRATO E INTERVISTATO.

VISTA L MASTER TOUCH 46"

VISTA L MASTER

VISTA L M
46" ToMassim
redditiv
l'opera

PERSONALIZZAZIONI

PERSONALIZZAZIONE
ERENZIANTE
STARE AUTOM
IFICI PRODO

FIDELIZ

RAENTE C

TIVA, AT

INNOVAT

R UNT

ALE P

E LA

DI MA

E

CHI DE

IG: LA

H SU

E I ME

AVANZATA

SETTO

INTERVISTA CON
LUCA PASSARELLA

Affronti una nuova sfida professionale in Bianchi Vending dopo aver svolto ruoli importanti in altre aziende del settore ed uno specifico percorso universitario. Come ti hanno formato queste diverse esperienze? Ho conseguito una laurea in ingegneria gestionale e, anche se questo specifico mondo non mi ha mai davve-

ro attratto, posso affermare che la mia impostazione mentale è di tipo logistico, l'organizzazione rientra nelle mie corde e che ho portato questa mia caratteristica professionale in tutte le aziende in cui ho lavorato.

Come molti sanno ho maturato un'esperienza professionale molto importante in N&W ed una più breve e più recente all'interno di Gimoka. Se il periodo passato in torrefazione mi ha lasciato inse-

gnamenti utili sul prodotto caffè, gli anni come commerciale per un grande fabbricante mi hanno permesso di scoprire il vending e le sue dinamiche all'interno di una realtà molto strutturata.

Quale dei due mondi senti più vicino alle tue caratteristiche? Il mondo dell'apparecchiature è molto più vicino alla mia filosofia di quanto non possa essere quello del caffè, quindi sono molto motivato