

Un 2017 ricco di soddisfazioni e un 2018 che si preannuncia altrettanto positivo e apre un triennio di fondamentale importanza per Mercury. Dopo anni di ottime performance, la società è pronta a compiere un ulteriore balzo in avanti

# OBIETTIVO, PENSARE IN GRANDE

di Paolo Pizzato

“È senza alcun dubbio un anno positivo quello che ci apprestiamo a lasciarci alle spalle, e a livello personale il 2017 è il primo che vivo da direttore vendite della società”. Sintetizza così i risultati ottenuti da Mercury **Angelo Migliore** e subito lascia che a parlare sia la chiarezza dei numeri. “La raccolta di ordini è cresciuta del 30% rispetto all’anno precedente, e in questo ultimo periodo la tendenza evidenzia un ulteriore aumento, che arriva a sfiorare il 50%. Se a ciò si aggiungono un robusto +15% di fatturato e un parco auto premium e luxury pari a circa 1.300 mezzi, il che significa un netto 20% in più rispetto al 2016, non possiamo che dirci più che soddisfatti di quanto fatto, anche perché non si deve mai dimenticare che l’ambito in cui operiamo, quello della mobilità premium e di lusso, è e resta di nicchia”.

## PRESENTE E FUTURO

Non a caso, l’assemblea dei soci ha deciso di varare un ambizioso piano

Chi sceglie veicoli premium si attende un servizio premium.

17.42 ✓



industriale che per il triennio 2018-2020 si pone l’obiettivo di raddoppiare i volumi tanto in termini di fatturato quanto di flotta gestita.

“Abbiamo deciso proprio quest’anno di riorganizzare le direzioni Sales & Marketing e Operations e di rafforzare il know how specialistico nel delicato settore dei servizi post-vendita; in questo modo si sono create le condizioni per l’implementazione delle infrastrutture commerciali e della rete di vendita, tutte cose che, a partire dalla nuova sede di Brescia, cui seguiranno l’inaugurazione di nuove filiali e una politica di assunzioni, si concretizzeranno nel 2018.

E anche le nostre offerte si arricchiranno; in modo particolare Reload, che propone il noleggio a lungo a

termine di veicoli usati premium e luxury, e Zero, pensata per tutti i clienti che hanno necessità di un veicolo in pronta consegna scelto tra quelli di maggior successo sul mercato” prosegue Migliore.

## CARTE VINCENTI

Piccole e medie imprese e top management di multinazionali e grandi aziende, questi i settori in cui Mercury opera in prevalenza.

“Quel che proponiamo, infatti, è un servizio all inclusive, comprensivo di lavaggio e Car Valet per qualsiasi esigenza di manutenzione ordinaria e straordinaria. Ai vertici aziendali, invece, ci rivolgiamo con soluzioni alternative e vincenti rispetto a quelle disponibili sul mercato, spesso carenti in uno o più aspetti”.

✓ **MERCURY**

Via Manzoni 16, 38122 Trento (TN)  
Sede legale: Via della Volta 183,  
25124 Brescia (BS)  
Tel. 030 3533354  
www.mercuryspa.it

**DIMENSIONI  
FLOTTA**

**1.300  
UNITÀ**



“*Quel che proponiamo è un servizio all inclusive, comprensivo di lavaggio e Car Valet per qualsiasi esigenza di manutenzione ordinaria e straordinaria*”

Angelo Migliore