A cura di SpeeD

Energia: la nuova sfida di Spienergy che punta a diventare l'operatore di riferimento del territorio per tutto il mondo business

La missione affidata a Marco Cosini, il nuovo direttore commerciale, ex Acam Clienti, che porta in dote una trentennale conoscenza delle imprese spezzine

Spienergy, la società con sede a Piazzale Kennedy, nel cuore della città, ci obbliga, ogni volta a valutare con soddisfazione gli obiettivi raggiunti, importanti perché rappresentano, misurano e riassumono il risultato della sua attività e la capacità di attuare una strategia che centra, step dopo step, tutti gli obiettivi. Nulla di retorico. E' la realtà aziendale di una società di giovani spezzini, professionalmente molto qualificati che competono con successo anche a livello nazionale con i più rinomati operatori. La ricetta vincente è un team altamente specializzato e molto motivato.

E' in questa logica che in Spienergy si è potuto procedere all'avvicendamento alla Direzione Commerciale tra Andrea Sammartano e Marco Cosini, un professionista di lunga esperienza nel settore energetico e di profonda conoscenza del territorio e della comunità spezzina. Chiamato a raccogliere il testimone di Andrea Sammartano, incontriamo Marco Cosini in Spienergy per uno scambio di prime impressioni.

Mutuando dal linguaggio sportivo si può dire che il suo è stato un altro buon colpo di Spienergy nella campagna acquisti al mercato dell'energia?

"Si può dire intanto – esordisce un più che motivato Marco Cosini – che conosco a fondo il mercato spezzino perché, dalla sua costituzione al 28 febbraio 2015, sono stato il Responsabile commerciale di Acam Clienti".

Abbiamo parlato di professionalità e di esperienza che in Spienergy hanno un certo peso specifico.

"Posso dire che ne sono onorato e che mi sono messo subito al lavoro con entusiasmo per affrontare e vincere questa nuova sfida per la quale sono stato scelto".

Che cosa porta in dote in una giovane società spezzina di successo fatta di giovani spezzini?

"Un valore aggiunto che si chiama appunto esperienza e in particolare conoscenza delle imprese che operano nel territorio, esperienza maturata nei trent'anni nei quali ho lavorato nelle varie aziende del Gruppo Acam e ultimo proprio in Acam Clienti".

Andrea Sammartano

Marco Cosini

Quale è la sua prima impressione guardando la città ora da Piazzale Kennedy?

"Penso e credo, anzi ne sono fermamente convinto, che in una società come questa non si possa che fare davvero un ottimo lavoro".

Il lascito del precedente Responsabile commerciale è già una buona base di partenza?

"Con Andrea Sammartano ci conosciamo e ci stimiamo da tempo. So e sappiamo che il suo contributo a questa società è stato fondamentale nello sviluppo di Spienergy dalla nascita all'attuale importante posizionamento in termini di volumi di energia elettrica venduta e di clienti acquisiti."

Andando controcorrente Spienergy è andata fin da subito a competere nel mercato nazionale con una agguerrita concorrenza conquistando anno dopo anno ben 3mila clienti e con 6mila punti di fornitura anche a grandi gruppi. Ora punta dritta al suo territorio di riferimento.

"E' stata una scelta coraggiosa e intelligente. Contrariamente a chi prima si fa le fondamenta a casa, Spienergy è andata subito a misurarsi sul mercato nazionale e con successo. Da una posizione qualificata, a cominciare da un nome e un marchio di prestigio, ora punta a diventare leader nel suo territorio di riferimento, tanto è vero che ha qui già oltre 500 aziende clienti, molti dei quali prestigiosi, tra cui possiamo citare per esempio Carispezia, lo Spezia Calcio e la Fonderia Boccacci…"

Spienergy si rivolge a tutte le imprese, industriali, commerciali, artigianali, ai professionisti e insomma a tutte le partite Iva per offrire a tariffe vantaggiose l'erogazione di energia elettrica e di gas. Possiamo definirla una campagna a tutto campo? Con quali e per quali vantaggi per i clienti?

"La nostra energia è la più competitiva e trasparente del mercato. Energia competitiva perché, tramite il nostro team di trading, ci approvvigioniamo dai mercati energetici internazionali. Siamo quindi in grado di fornire energia a prezzi molto concorrenziali, a tutto vantaggio dei nostri clienti. Energia trasparente perché le nostre fatture sono chiare, comprensibili e non nascondono sorprese. La correttezza massima è sempre stata la nostra principale priorità.

Noi vogliamo che un cliente sia contento e che rimanga con noi per sempre. La nostra è un' ottica di lungo periodo. I risultati ci danno ragione: abbiamo un altissimo grado di fedeltà della clientela nel tempo e un livello di soddisfazione di assoluta eccellenza.

Queste sono le solide basi che ho trovato a che mi rendono molto ottimista sul futuro di Spienergy."

Gli obiettivi di Spienergy?

"Abbiamo una chiara vocazione territoriale: essere l'operatore di riferimento per le categorie merceologiche più dinamiche sia nella città che nelle aree vicine quali la Val di Magra, la Val di Vara, Lerici e Portovenere.

Abbiamo rapporti molto consolidati nel tempo con i consorzi delle grandi e piccole medie imprese locali tra cui il Consorzio LaSpezia Utilities (che racchiude le aziende più rilevanti del nostro territorio) e il Consorzio Energia del Levante (che raggruppa aziende principalmente PMI). Il presidio di queste relazioni è sicuramente centrale per Spienergy.

Inoltre recentemente abbiamo stretto un importante accordo di collaborazione con le CNA della provincia, al fine di garantire a tutti i loro associati (anche ai più piccoli), in termini di forniture energetiche, gli stessi vantaggi e opportunità per anni possibili solo alle grandi aziende. Lo sviluppo di ulteriori accordi con altre associazioni di categoria della nostra zona è certamente un elemento in cui crediamo molto.

Il nostro obiettivo è rendere i nostri clienti più competitivi nella loro attività di tutti i giorni. Sappiamo quanto l'energia pesi sui costi, per questo – da imprenditori a imprenditori – vogliamo fare il possibile per aiutare loro e l'economia complessiva del nostro territorio. Il loro successo è il nostro successo."