

ORSOLINI L'AQUILA: 50 CURRICULUM IN UN GIORNO, "CREDIAMO NELLA CITTA"

16 Settembre 2017



L'AQUILA – Oltre 350 visite allo showroom di Bazzano per approfittare delle promozioni e altri 50 curriculum ricevuti in un solo giorno vista delle 3 nuove assunzioni, che portano il totale a 300 manifestazioni di interesse: questi i numeri della "Giornata del professionista" organizzata all'Aquila dal gruppo Orsolini, da 135 anni specializzato in forniture edili e per la casa.

"È un piacere vedere come gli aquilani abbiano risposto, evidentemente c'è il piacere di collaborare con noi – spiega soddisfatto Marco Orsolini, uno dei figli del patron e ideatore della 'Giornata del professionista' – Questo afflusso mi ha colto di sorpresa, sono veramente tanti e non ci aspettavamo questo riscontro. Siamo riusciti a creare qualcosa di buono".

Figure particolari, quelle richieste dopo l'ampliamento del punto vendita in zona Est, aperto nel 2014, che ha consentito al gruppo di passare dai 180 metri quadrati della prima sede di Pile, aperta nel 2010, a una superficie di circa 1.100 metri quadrati di esposizione, con altri 7 mila di piazzale e ancora 1.000 per ferramenta e termoidraulica.

"Abbiamo delineato un target di profilo professionale che occorre alla nostra struttura – aggiunge l'imprenditore tracciando l'identikit – Abbiamo bisogno di persone giovani, con una spiccata creatività, che ci mettano passione e positiva esuberanza: abbiamo a che fare con la cantieristica, con il mondo professionale che è fatto anche di architetti, per cui è molto importante che abbiano la cultura dell'estetica e della decorazione".

"I tre assunti – spiega ancora Orsolini – saranno inquadrati con contratti a tempo determinato per valutare, insieme al candidato, se la collaborazione con noi possa diventare di lunga durata e vedere se ci siano i presupposti per creare un rapporto definitivo".

"Abbiamo fatto questo ampliamento – aggiunge – e questi lavori molto importanti, sia dello show-room che della ceramica e arredo bagno, sia per l'edilizia, la ferramenta e termo idraulica. Questa giornata del professionista per noi è stata molto importante: un'iniziativa non solo commerciale ma per premiare e rinnovare la stima che ci lega al panorama aquilano".

Tanti i prodotti scontati quindi e una vasta gamma di scelta: "una giornata molto positiva, sono venute tante persone,

questo ci ripaga del lavoro iniziato qui subito dopo il terremoto”.

E dal 1880, dai tempi di Pacifico Orsolini, il fondatore del primo negozio nel Viterbese, ancora oggi attivo, tanti i successi raccolti: “nel 2011 – ricorda – l’Unioncamere Italiana ci ha insignito del titolo di azienda storica d’Italia. Insomma, oggi siamo la quinta generazione al timone, partendo da un mercato locale laziale”.

Tra Lazio, Umbria, bassa Toscana e Abruzzo, a oggi sono 27 i punti vendita, a cui sono state affiancate delle collaborazioni all’estero: “abbiamo una sala mostra a Malta, una a Tunisi, una in Marocco e una in lavorazione in Ghana. Qui abbiamo una specie di franchising, dove forniamo i modelli e i campioni dello showroom italiano, insieme ai materiali da esposizione”, conclude Marco Orsolini.

“Una giornata, questa del professionista che è cominciata alle 7 di mattina – racconta Massimiliano Puglielli, responsabile dei punti vendita dell’Aquila – con un afflusso importante, nell’arco di tutta la giornata ci sono state molte visite e molti privati che hanno risposto positivamente alla nostra pubblicità e a tutti i prodotti che sono in offerta”.

E tra tanti prodotti, sembra che per la maggiore oggi stia andando un settore in particolare: “Abbiamo un campionario vastissimo – aggiunge Puglielli – ma numeri importanti li stiamo facendo sulla ferramenta, insieme alle attrezzature pellet e arredo bagno, principalmente cabine doccia e rubinetteria”.

“Contiamo con questo restyling e ampliamento – conclude – che molta gente ci venga a trovare, abbiamo uno show-room bello e competitivo, con marchi nuovi, prodotti nuovi, indicati e perfetti per completare la ricostruzione del centro dell’Aquila!”.

Soddisfatta anche Francesca Cocciglia, responsabile ufficio vendite, che lavora in azienda dal 2009. “La risposta è stata positiva – commenta – incuriositi e stupiti anche dalle novità proposte: la nuova zona wellness con sauna esposta, le docce emozionali o multi funzione, con le luci al led molto colorate”.

“Abbiamo una nuova gamma parquet – conclude – con marchi nuovi e materiali diversi, alternativi, di nicchia e tecnici. Siamo pronti insomma, a soddisfare qualunque tipo di esigenza per l’impresa e per il singolo, che soprattutto ora in fase di ricostruzione delle case lesionate dal terremoto, lavora a braccio, per restituire a chi ha perso la propria casa un luogo più bello e confortevole di prima”.