# Nuovo incarico
## per Paolo Dozzo

Dopo gli importanti incarichi in Martin Professional Italy e l'approdo in Litec, Paolo Dozzo assume un nuovo ruolo in Staging Systems Europe.

**Paolo, ci puoi spiegare la tua attuale posizione?**
In LITEC ho seguito un percorso piuttosto lineare: sono entrato a supporto delle vendite per il mercato italiano fino a diventarne responsabile e, nel 2004, mi è stata data l'opportunità di seguire e costruire il network distributivo all'estero. Da marzo 2008 ricopro l'incarico di "direttore vendite", raccogliendo un'eredità ed una responsabilità importante.

**Quale il tuo background professionale?**
Sono in questo settore da circa 20 anni e la prima esperienza significativa è stata quella in Martin Professional Italy quando era ancora di proprietà di Mario Radice. All'inizio fu una vera scommessa, che vincemmo. Lasciai l'azienda nel 2002, subito dopo l'acquisizione da parte della casa madre, per entrare in LITEC.

**Perché il tuo ruolo diventa così strategico in SSE?**
Strategico è una parola "importante"; preferisco pensare di non essere così influente per il business dell'azienda. Il mio lavoro oggi è coordinare un gruppo di persone nell'area vendite, sia all'interno che all'esterno dell'azienda, creando gli strumenti e gli stimoli adeguati a conseguire il risultato. In questo caso è strategico il team.

**Quali sono i brand che gestisce Staging Systems Europe?**
In ordine alfabetico: IFF, azienda leader per le sospensioni da studio; LITEC, leader nel campo dei tralicci in alluminio e nei prodotti per il sollevamento con il marchio CM Lodestar, ed infine TOMCAT, un'azienda storica nel mondo dello staging e leader in America.

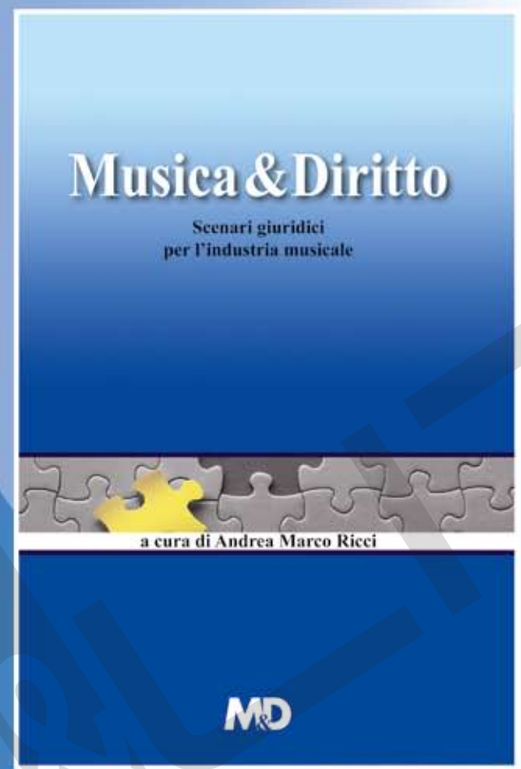
**Com'è strutturata l'Area vendite in LITEC?**
Ci sono diversi livelli di supporto alle vendite: il più evidente, e presente nel mercato, è composto dai Responsabili vendite: Massimo Cecchini per IFF, Raffaella Scaccia ed Enzo Salvaggio per LITEC e Remo Martufi per TOMCAT. Il Customer Service gestisce all'interno di SSE tutte le attività di supporto alla clientela ed è un team al femminile, composto da Eleonora Perissinotto, Cristina Villa, Anna Bocchi ed Angela Harrison. Non meno importanti il Team Progetti ed il Product Management che si fanno carico di trovare e sviluppare soluzioni su misura, oggi richieste sempre più spesso dai clienti; infine, ma non ultima, la comunicazione, seguita da Orietta Rosso.

**Quali sono i tuoi obiettivi per LITEC?**
I miei obiettivi, o meglio quelli dell'azienda, sono di diventare il punto di riferimento dei clienti per le soluzioni trussing, rigging e staging; in alcuni paesi già abbiamo raggiunto questo risultato e le soddisfazioni non mancano.

**Quali sono i punti di forza di LITEC?**
Oltre al prodotto ed alle capacità innovative, riconosciuti a livello internazionale, direi sempre di più il servizio: nel 2008 abbiamo lavorato su circa 500 progetti personalizzati oltre ad avere una produzione allo stato dell'arte. L'approccio da industria ci permette infatti di enfatizzare tutti gli aspetti legati al prodotto ed alla qualità, nonché di ottimizzare e monitorare con attenzione i costi. Ma la vera forza di LITEC è la trasparenza e la professionalità delle persone che vi lavorano.

**Quali sono le prospettive per LITEC nel prossimo futuro? E per Staging Systems Europe?**
Abbiamo ampi margini di miglioramento: il mercato ci chiede soluzioni sempre più importanti ed in tempi più brevi e questo ha priorità nell'immediato futuro. Stiamo investendo molto nella formazione tecnica: ai seminari del 2008 hanno partecipato quasi 200 persone ed abbiamo intenzione di continuare su questa strada. Riteniamo che solo la completa conoscenza della materia permetta di fare valutazioni tecniche appropriate perché, oggi più che mai, costruire ed usare strutture è una grande responsabilità.
SSE ha l'obbligo professionale di fornire prodotti adeguati alle normative, semplici ma sicuri da usare e, non meno importante, ad un prezzo giusto.
Il futuro, secondo me, passa per questi semplici ma fondamentali concetti.




Una guida pratica per affrontare (e risolvere) i problemi giuridici nel lavoro quotidiano dei professionisti del settore musicale

La prima storia completa e dettagliata della discografia italiana dal Dopoguerra agli anni Duemila

# Due libri che non puoi perdere

**Disponibili su www.musicaedischi.it**

COMPILARE IL TAGLIANDO E INVIARE PER POSTA O VIA FAX A:
Musica e Dischi, Via De Amicis 47 - 20123 Milano - Fax 028323843 - Tel. 0289402837
Desidero ricevere n. copie del libro:
○ "Musica & Diritto" al costo di 22,00 euro cad. (+ 5,00 euro per spese postali).
○ "Storia dell'industria fonografica in Italia" al costo di 20,00 euro cad. (+ 5,00 euro per spese postali).
Nome e Cognome .....Attività .....
Via/Cap/Città .....
Tel. ..... E-mail .....
○ Ho versato sul c.c. postale n. 499202 intestato a Musica e Dischi - allego ricevuta
○ Allego assegno bancario o circolare
○ Vi prego di addebitare l'importo sulla mia carta di credito (Visa/Mastercard/Cartasì)
N.....CV2.....Scad. .....Firma.....

I dati trasmessi e che lei, ai sensi della legge 196/2003 ci autorizza a trattare, saranno utilizzati per l'attività commerciale esclusivamente della testata