

SMI UK & IRELAND

10 ANNI A FIANCO DEI CLIENTI BRITANNICI E IRLANDESI

Dal 2015 SMI è costantemente impegnata nell'assicurare ai propri clienti in Gran Bretagna e Irlanda un supporto locale rapido ed efficiente, sia a livello commerciale che tecnico, per rispondere alle esigenze di un mercato in forte evoluzione.

SMI (UK & Ireland) è una società con sede a Manchester, un importante nodo logistico e industriale che vanta una posizione strategica per servire al meglio i clienti attuali e potenziali del Gruppo SMI e rispondere tempestivamente alle loro richieste di intervento.

Lo staff attualmente composto da 6 persone, coordinato da Paul McGovern, Sales Director di SMI (UK & Ireland), assiste i clienti per richieste commerciali, tecniche, fornitura ricambi, manutenzioni e nuove applicazioni.

Competenza e professionalità sono indiscutibili punti di forza della filiale inglese del Gruppo SMI, sempre più impegnata nella gestione di importanti progetti come la recente fornitura di macchine per l'imballaggio secondario alla società gallese Radnor Hills per rispondere alle esigenze di soluzioni di packaging di valore ed eco-sostenibili.



INTERVISTA A PAUL MCGOVERN, BRANCH & SALES DIRECTOR DI SMI (UK & IRELAND) LTD.



D: I clienti e le loro esigenze cambiano. Come si adatta SMI (UK & Ireland) a questa evoluzione?

R: Siamo in costante contatto con tutti i clienti tramite il nostro servizio di assistenza di Manchester, guidato dalla nostra responsabile operativa Karen Peel e, naturalmente, tramite visite dirette agli impianti di produzione della nostra clientela. Nel 2023 abbiamo nominato un responsabile dello sviluppo commerciale, Gary Whitmore, che si è impegnato per garantire la soddisfazione di tutte le esigenze dei clienti, sia per rispondere alle loro crescenti richieste sia per le loro aspettative da soddisfare con le nostre soluzioni di imballaggio.

D: Nel 2025 la filiale britannica di SMI festeggia il suo decimo anniversario. Può fare un confronto tra il 2015 e oggi? Come si è sviluppata l'azienda?

R: Nel 2015, Paolo Nava, CEO del Gruppo SMI, mi chiese di aprire una filiale SMI nel Regno Unito. All'epoca, SMI serviva il mercato britannico e quello irlandese direttamente dall'Italia e, sebbene avesse storicamente venduto un numero considerevole di macchine, il fatturato complessivo in Gran Bretagna e Irlanda stava gradualmente diminuendo. Per questa ragione SMI decise di aprire una filiale locale per avere una presenza diretta sul mercato, con personale locale madrelingua che gestisse i clienti esistenti e nuovi al fine di migliorare il servizio e incrementare le vendite.

D: Quali sono state le principali sfide che avete affrontato in questi 10 anni?

R: Il mondo SMI e, più in generale tutto il mondo del packaging per i prodotti alimentari e delle bevande, è tecnicamente molto esigente. L'attenzione ai dettagli tecnici, necessari per garantire con successo i progetti dei nostri clienti, è forse la sfida più grande che abbiamo dovuto affrontare. Oggi, a distanza di 10 anni, possiamo dire di essere soddisfatti nell'aver raggiunto questo obiettivo. Inoltre, vediamo il feedback positivo dei nostri clienti ogni volta che si rivolgono nuovamente a noi per acquistare altri macchinari; questo aspetto ci riempie di gioia e soddisfazione, ma allo stesso tempo ci spinge ad aumentare il nostro impegno per dare sempre il meglio per il loro successo presente e futuro.

D: Cosa sperate di raggiungere nei prossimi 10 anni / quali sono gli obiettivi futuri della società che Lei dirige?

R: Come ho accennato in precedenza, l'attività svolta da SMI (UK & Ireland) è molto tecnica. Il mio compito, in qualità di direttore di filiale, è quello di assicurarmi che l'infrastruttura sia

in grado di garantire altri 10 anni di successo e, poiché si tratta di un'attività che richiede tempo, stiamo implementando questo processo sin da ora. Negli ultimi anni abbiamo iniziato a installare linee complete di soffiaggio e riempimento nel Regno Unito e in Irlanda, due mercati che si sono da sempre dimostrati difficili a causa della forte concorrenza, mentre da anni SMI svolge questa attività con successo in altre parti del mondo. Ora che siamo riusciti a ottenere alcune referenze importanti, grazie alla fornitura di linee complete, e ci stiamo organizzando per implementare un'infrastruttura tecnica più completa, prevediamo di ottenere un numero crescente di contratti di sistemi chiavi in mano nei prossimi 10 anni; tuttavia, resta prioritario per la filiale SMI (UK & Ireland) continuare a concentrarsi sulla fornitura di un servizio di assistenza di alto livello a tutti i clienti, che sono con noi da molti anni.

