

Comunicato stampa

***William Pagani assume la carica di International Sales & Marketing
Director di Epta***

Milano, 9 Giugno 2014 – Epta annuncia la nomina di William Pagani a International Sales & Marketing Director del Gruppo. Pagani, già International Sales Director, grazie a questo nuovo incarico amplia le sue funzioni all'interno dell'Azienda, contribuendo a consolidarne i drivers strategici.

William Pagani, laureato nel 1999 in Business Management presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, inizia la sua brillante carriera nella filiale italiana del Gruppo Robert Bosch, in qualità di Key Account Manager e, nel 2000, passa alla centrale svizzera di Bosch Power Tools Accessories, dove ricopre il ruolo di Product Manager. Dal 2001 al 2004, grazie ai notevoli risultati raggiunti e al suo approccio internazionale assume l'incarico di Sales and Marketing Manager per Bosch Power Tools nelle sedi del Nord America di Louisville KY e Chicago IL e dal 2005 torna a dirigere la centrale svizzera, come Sales Director, con ampie responsabilità di delega per l'Europa occidentale. Successivamente, nel 2006 entra in Brembo SpA, dove diventa Aftermarket Sales Director per l'Europa occidentale e l'America Latina. Dal 2010 fa parte del Gruppo Epta, presso cui occupa la posizione di International Sales Director, con responsabilità per diversi mercati europei.

Core business di Epta è la produzione e commercializzazione di sistemi refrigerati completi per la Distribuzione Organizzata, realizzati grazie all'integrazione di specifiche linee di prodotto proposte dai suoi brand: Costan, Bonnet Névé, George Barker, Eurocryor, Misa e Iarp. Un'offerta ampia e diversificata, ideale per i Retailer che desiderano affidarsi ad un unico interlocutore per la realizzazione di progetti strutturati, chiavi in mano e su scala mondiale.

Nel nuovo ruolo, William Pagani avrà il compito di definire le linee programmatiche di sviluppo per le attività di Marketing e di Comunicazione di Epta, al fine di consolidare la brand awareness dei marchi e promuovere il business nei rispettivi mercati di riferimento.

In linea con la Vision dell'Azienda, Pagani perseguirà la strategia "Power Up Your Store", recentemente presentata ad Euroshop, che riconferma la centralità del cliente e sottolinea la capacità del Gruppo di soddisfarne le esigenze, potenziando al massimo la crescita degli store. Un approccio strategico ambizioso, che mira a favorire un cambio di paradigma, caratterizzato da una migliore esperienza d'acquisto per i clienti ed un conseguente incremento delle vendite degli store.

"E' con grande entusiasmo che accetto questo ulteriore incarico che il Gruppo ha deciso di affidarmi, rinnovando così la sua fiducia nei miei confronti", spiega William Pagani, neo Direttore Marketing di Epta. "Assumere la Responsabilità della Direzione Marketing rappresenta una sfida stimolante ed un'importante opportunità per contribuire, con la mia esperienza, a massimizzare la soddisfazione dei nostri clienti, con soluzioni concrete, innovative e performanti".

Epta. Advanced solutions for your store.

EPTA - Gruppo leader europeo e partner globale nel settore della refrigerazione commerciale per la distribuzione organizzata con i suoi marchi **Costan** (1946), **Bonnet Névé** (1930), **George Barker** (1928), **Eurocryor** (1991), **Misa** (1969) e **Iarp** (1983) - è specializzato nella produzione e commercializzazione di banchi frigoriferi tradizionali, verticali e semi-verticali positivi, verticali e orizzontali negativi, banchi a gruppo incorporato (Plug-in), centrali di media e grande potenza e celle frigorifere. Con sede a Milano, opera con 4.000 dipendenti, con una capillare presenza commerciale in tutto il mondo e vanta nel 2012 un fatturato di 650 Milioni di Euro. Nel 2014 ha presentato, ad Euroshop, il nuovo concept, "Eptology, The Epta Way Up", che sintetizza la sua vocazione aziendale, volta a promuovere una crescita ed uno sviluppo sostenibile, basato su quattro principali Evidences: Experience, Efficiency, Excellence ed Evolution. Una strategia riconfermata anche da "Power Up Your Store", leitmotiv con cui Epta sottolinea la centralità del cliente e la capacità di soddisfarne le esigenze, potenziando al massimo la crescita degli store.

Per ulteriori informazioni:

Lbdi Communication

Cristina Fona – email: cfona@lbdi.it

Barbara Olmi – email: bolmi@lbdi.it

Ginevra Fossati - email: gfossati@lbdi.it

Tel. 02/43910069 - Fax 02/33007120