



Performing ideas, sewing solutions.



Performing ideas, sewing solutions.



About us



- Formind nasce dall'idea e dall'esperienza acquisita da Antonio Faralla, in 18 anni di attività professionale nel canale del largo consumo attraverso i ruoli ricoperti in aziende del *Food* e del *beverage* e nei diversi canali distributivi. Il percorso all'interno di queste realtà si conclude con la Direzione Vendite del Gruppo Peroni nel canale Horeca.
- Ben collocata all'interno del mercato del Largo consumo, oggi Formind allarga i propri orizzonti anche su altri mercati. L'ingresso delle seconde generazioni in azienda rappresenta il motore per lo sviluppo garantendo una continuità di approccio e di relazione che rappresentano i valori della nostra società.
- Formind è oggi una realtà che guarda anche oltre i confini nazionali estendendo le proprie aree di business in chiave europea, ponendosi sul mercato come una società di consulenza ad elevata specializzazione e con uno staff in grado di poter confrontarsi con successo su diverse tipologie di business.



"Formind nasce ricca di un contributo di conoscenza del mercato e della consapevolezza dei valori umani che sono alla base delle relazioni con i clienti ed in senso più ampio delle risorse umane coinvolte nei diversi processi aziendali e commerciali.

Coniugando conoscenza e valori, il progetto Formind ha visto l'inserimento di diverse professionalità, che in qualità di Partner hanno contribuito alla nascita e allo sviluppo delle tre anime aziendali che sono oggi ben rappresentate nella Nostra Società".

Antonio Faralla.

Chief Executive Officer Formind.



Our mission



“In Formind i clienti sono il centro del nostro mondo”.

Attraverso l’esperienza maturata negli anni, combinata con le professionalità che compongono il nostro team ed il nostro approccio di lavoro, a stretto contatto con il cliente, abbiamo sviluppato un servizio di consulenza integrato che ci consente di assistere i nostri clienti a 360°: dal governare i processi di cambiamento di un’impresa, al delineare nuove strategie per incrementare le performance, tenendo sempre presente la valorizzazione delle risorse che la compongono.

Guardiamo ai nostri clienti con la finalità di contribuire:

- al conseguimento dei loro obiettivi, supportandoli nella concretizzazione degli scenari strategici futuri, ponendo gli individui e le organizzazioni nella migliore condizione per competere e vincere le proprie sfide;
- al miglioramento delle performance aziendali ottimali, accompagnando gli stessi lungo tutto il processo: dalla definizione dell’idea all’implementazione della soluzione in azienda;
- alla crescita del capitale umano, attraverso lo sviluppo delle competenze senza rinunciare ai valori fondamentali dell’individuo;

La nostra missione è quella di consentire ai nostri clienti di conseguire un vantaggio competitivo e di realizzare un’organizzazione aziendale capace di mantenere la redditività nel lungo periodo.

“Costruiamo strade che conducono le aziende e gli individui al raggiungimento degli obiettivi, colmando il divario tra il desiderato e il successo.”

“Concretizzando il pensiero in azioni perseguiamo gli obiettivi dei nostri clienti condividendoli come nostre priorità.”



Our approach



- Formind si posiziona sul mercato come una società di servizi in grado di offrire ai propri clienti una consulenza mirata e finalizzata alla soluzione delle problematiche aziendali. La società è in grado di seguire il *cliente* dal disegno strategico fino alla definizione e realizzazione operativa dei progetti proposti con un approccio “*taylor made*”.

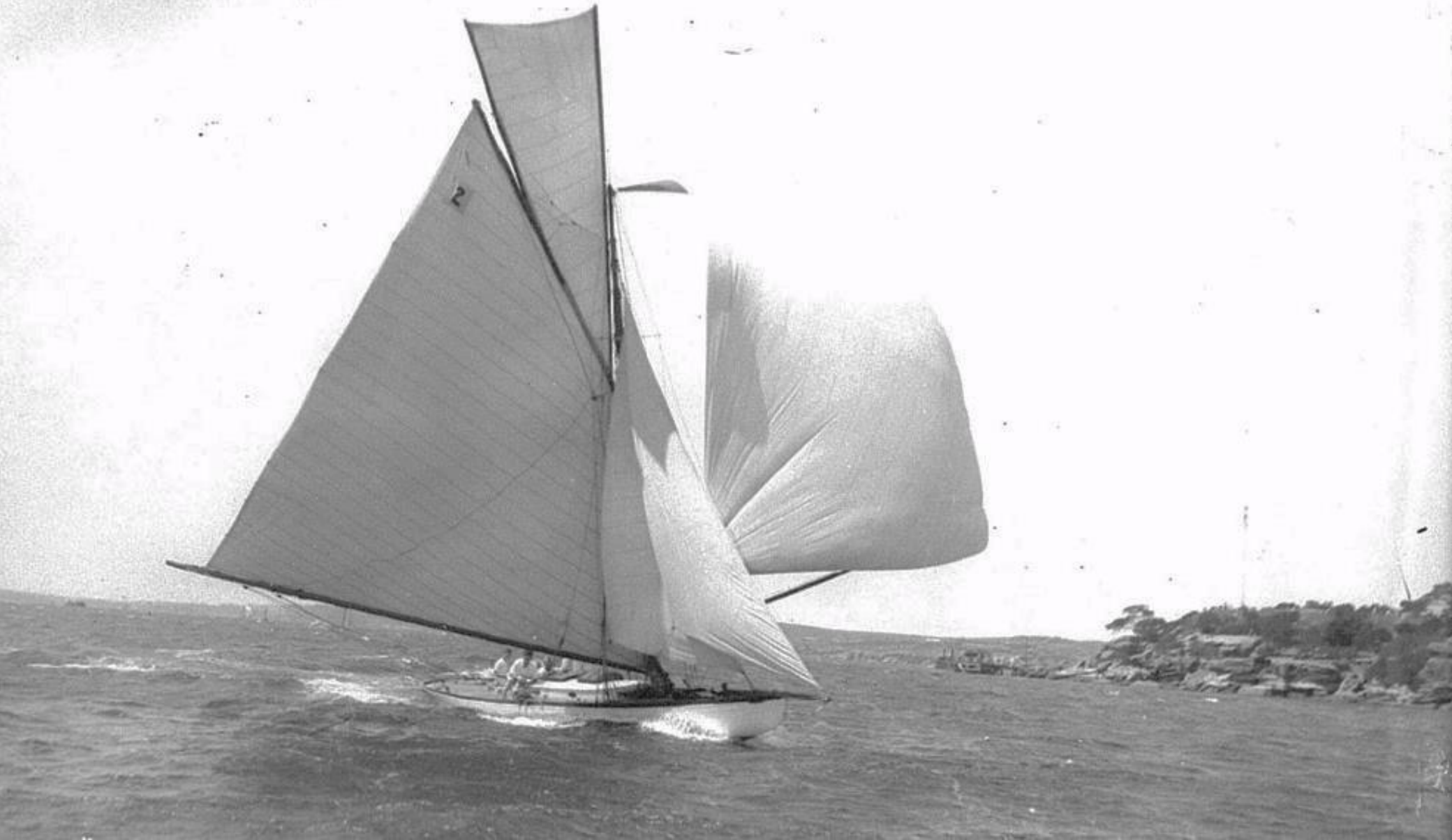
Partner di imprese, Multinazionali, Banche, Enti Pubblici, Consorzi, Formind aiuta a far crescere i propri clienti fornendo servizi di consulenza lungo tutta la filiera.

- L’innovazione come parte integrante della filosofia aziendale, perseguita in tutte le aree di competenza della Nostra Società, ci consente di prevenire le esigenze del cliente e ci rende capaci di realizzare progetti innovativi, tra i quali lo strumento di rilevazione dati del canale “*fuori casa*” *Mindforhoreca*, che consente in tempo reale di misurare i consumi italiani dall’interno dei punti di vendita.

Innovazione e tecnologie all’avanguardia come strumenti a disposizione dei nostri clienti.

Il nostro approccio è:

- CONCRETO – concentrato razionalmente sui risultati, finalizzato a far “*accadere gli eventi*”.
- CLIENT CUSTOMISED – affrontiamo le problematiche ponendo sempre le esigenze del Cliente al centro del nostro operato.
- INNOVATIVO – coniugando diverse discipline, esperienze settoriali, profili professionali, dati, tecnologie.
- ISTITUZIONALE – stretta collaborazione con *business school* e diverse facoltà universitarie.
- INTEGRATO – attraverso l’utilizzo di dati e informazioni di fonte propria e di fonte esterne.



Our track records



- La nostra storia è caratterizzata dall'unione di diverse professionalità provenienti da diversi settori. Questo ci ha permesso di collaborare negli anni su diversi progetti lavorando a stretto contatto con diverse realtà: PMI, Multinazionali, Enti Pubblici.

Business division

- Consulenza strategica sul mercato del beverage
- Sviluppo di campagne di marketing



Business division

- Collaborazione al progetto "Distech" con l'Università degli studi di Parma



Business division

- Partecipazione al Master sulla "gestione dello stress"



Business division

- Consulenza strategica sul mercato del beverage
- Sviluppo di campagne di marketing



Business division

- Strutturazione del piano di comunicazione operativo regionale, con l'obiettivo di stimolare la competitività regionale e occupazione



Business division

- Attività di consulenza strategica;
- Campagna Istituzionale "VINCI E STRAVINCI";
- Corsi di formazione per la rete vendite



Business division

- Progetto ristrutturazione commerciale
- Rivisitazione e riposizionamento dei marchi



Marketing division

- Rilevazione dei consumi del canale fuori casa
- Organizzazione corsi di formazione sulle tecniche di vendita e negoziazione



Marketing division

- Rilevazione dei consumi del canale fuori casa



Marketing division

- Studio e sviluppo di campagne trade marketing
- Corsi di formazione sulle tecniche di vendita e negoziazione per la rete vendite





- La nostra storia è caratterizzata dall'unione di diverse professionalità provenienti da diversi settori. Questo ci ha permesso di collaborare negli anni su diversi progetti lavorando a stretto contatto con diverse realtà: PMI, Multinazionali, Enti Pubblici.

Marketing division

- Rilevazione dei consumi del canale fuori casa



Marketing division

- Rilevazione dei consumi del canale fuori casa



Human resource

- Redazione progetto di "assessment" su tutta la rete commerciale



Human resource

- Organizzazione corsi di formazione per Trade Marketing Manager



Human resource

- Redazione del piano formativo: Food & Beverage Management



Human resource

- Organizzazione corsi di formazione per rete vendite



Human resource

- Corsi di formazione sul mercato fuori casa;
- Corsi "Comunicazione e negoziazione" per la rete vendite



Human resource

- Corsi di negoziazione per funzionari commerciali del gruppo ENEL



Human resource

- Organizzazione corsi di formazione area vendite per i Promotori assicurativi



Human resource

- Organizzazione corsi per Promoter, Local account e capi distretto





Our service lines



Con nostre *linee di business* siamo in grado di offrire un servizio *personalizzato* rispetto alle esigenze del cliente.

- **FORMIND BUSINESS DIVISION**

Consulenza strategica e aziendale per supportare il cliente nella realizzazione di progetti “*efficaci*” per la crescita del proprio business.

- **FORMIND MARKETING DIVISION**

Innovazione e ricerca sono i principi fondamentali che hanno portato alla nascita di alcuni tra i più importanti sistemi di rilevazione del canale Horeca.

- **FORMIND HUMAN RESOURCE DIVISION**

Crescita e sviluppo delle risorse umane, quali principali mezzi di successo di ogni azienda.





Formind business division



Formind business division

- **Formind business division** presenta una struttura ed un approccio consulenziale pensato per cucire la soluzione ottimale rispetto alle esigenze del cliente. Una formula innovativa frutto della conoscenza del modo di fare impresa in Europa. Nel nostro continente la capacità dell'attività di consulenza di far coesistere interventi mirati e di sistema per le PMI non è ancora sufficientemente sviluppata. Le imprese di consulenza dimensionalmente più grandi si rivolgono esclusivamente alle grandi imprese. Viceversa le imprese di consulenza piccole hanno dimensioni inadeguate per garantire corretti percorsi consulenziali e di crescita del cliente.
- **La Formind business division** opera attraverso l'aggregazione di aziende di consulenza e un network di professionisti su tutto il territorio europeo, affiancando l'impresa in un modo del tutto nuovo, coniugando dimensione territoriale e internazionale. Offriamo competenze diverse, garantendo un servizio di assistenza completo.

Stringiamo con l'imprenditore un patto per la crescita, portando avanti un percorso insieme, in pieno accordo.

La Formind business division è:

- INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE
- AGGREGAZIONI E RETI
- STRATEGIE PER LA CRESCITA
- RISORSE FINANZIARIE E ACCESSO AL CREDITO
- RESTRUCTURING
- BUSINESS CONTINUITY



Formind marketing division



Formind marketing division

- **Formind marketing division** sviluppa strategie di promozioni integrate. Lavoriamo fianco a fianco dei nostri clienti in un processo di confronto continuo per comprendere profondamente i loro mercati, offrendo servizi che producono vero valore aggiunto per il cliente.
- **Formind marketing division** promuove attività per lo sviluppo delle quote di mercato dei propri clienti e la fidelizzazione degli acquisti della clientela a valle della filiera. L'utilizzo delle più attuali ed efficaci strategie di *marketing mix* consente di innovare modelli di marketing che hanno prodotto risultati positivi ed eliminare azioni non produttive. Ciò si traduce nella concentrazione di azioni efficaci e nell'ottenimento di un ROI positivo in un arco temporale più breve. In tal senso è nata nel 2009, l'area *marketing performance*. Obiettivo prioritario è stato la creazione dello strumento di analisi "*MindForHoreca*". Tale strumento consente la rilevazione dei consumi direttamente sul punto di vendita mediante un innovativo processo tecnologico attraverso il quale è possibile determinare la rilevazione delle quote produttori/brand/gusto/formati.

Il sistema completamente automatizzato consente entro un lasso di tempo di 24 ore di monitorare il consumo del canale fuori casa.

La Formind marketing division è:

- RILEVAZIONE CONSUMI SUL CANALE HORECA E SULLE ATTITUDINI DEL CONSUMATORE
- REALIZZAZIONE CAMPAGNE DI INCENTIVAZIONE
- REALIZZAZIONE PROMOZIONI AL TRADE ED AL CONSUMO
- ANALISI DI MARKETING PERFORMANCE
- STUDI E REALIZZAZIONI PROGETTI DI FRANCHISING



Formind human resource division



Formind human resource

- **Formind human resource division** nasce con la mission di valutare e potenziare le competenze di ciascun individuo accrescere e coltivare le risorse umane presenti in azienda e di supportare le persone nella fase di transizione da una realtà aziendale ad un'altra. Divisione storica della Nostra Società ha sviluppato nel tempo una serie di percorsi formativi, sia indoor che outdoor, utilizzando approcci didattici e metodologici innovativi, grazie anche alla collaborazione di uno staff di docenti specializzati per le singole aree di competenza.
- **Formind human resource division** sviluppa sistemi di valutazione delle prestazioni e delle competenze e di analisi e valutazione delle posizioni organizzative e delle prestazioni; attraverso l'analisi dei fabbisogni formativi, progetta, implementa, gestisce e monitora piani di formazione, finanziati e a mercato, annuali e pluriennali; supporta il management aziendale nella gestione delle risorse umane e in particolare nella gestione degli esuberanti attraverso percorsi di accompagnamento all'uscita dall'azienda e all'inserimento in altre realtà.

Il vero valore aggiunto è la capacità di realizzare progetti tailor made per le esigenze del cliente.

Formind human resource division è:

- ANALISI DEL CLIMA E DELLA CULTURA AZIENDALE;
- VALUTAZIONE DELLE POSIZIONI E DELLE PRESTAZIONI
- VALUTAZIONE E SVILUPPO DEL POTENZIALE
- CAREER PLANNING
- ORIENTAMENTO PROFESSIONALE: ACCOMPAGNAMENTO ALL'INSERIMENTO E ALL'USCITA
- PROGETTAZIONE E ORGANIZZAZIONE PROGETTI FORMATIVI:
 - MIGLIORARE SE STESSI
 - COMUNICAZIONE E NEGOZIAZIONE
 - AMMINISTRAZIONE E CONTROLLO
 - TRADE MARKETING MANAGER
 - MARKETING – VENDITE
 - CORSI TEMATICI



Roma

Sede legale

Via Filippo Corridoni, 15
00195 - Roma (RM)
E-Mail: info@formind.it
Sito: www.formind.it

Formello

Sede operativa

Via degli Olmetti, 39/b
00060 - Formello (RM)
Tel: 06/90405209
E-Mail: info@formind.it