



CROMOLOGY

Tech' Services



2 0 2 3

Cromology

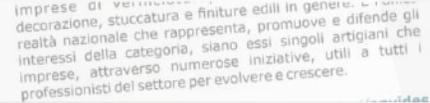
Tech Services



Indice

- Cromology **4** 
- Assistenza Tecnica Prodotto **5** 
- 6** Team 
- 8** Attività Territorio 

Una presenza capillare in ogni regione d'Italia
- 11** Ufficio Tecnico 
- 12** Formazione 
- 14** CromoCampus 
- 24** Promozione Tecnica 

diverse formule, online e in presenza, articolate mediante l'uso di piattaforme specifiche adatte allo svolgimento di webinar o mediante l'organizzazione di convegni in compartecipazione con ordini provinciali di professionisti o associazioni di
- Partner Istituzionali **26** 

Imprese di verniciatura e finiture edili in genere. La categoria rappresenta, promuove e difende gli interessi della categoria, siano essi singoli artigiani che imprese, attraverso numerose iniziative, utili a tutti i professionisti del settore per evolvere e crescere.
- Partner Tecnici **27** 

CROMOLOGY



Cromology: un gruppo globale

Con oltre 270 anni di storia, Cromology è un'azienda leader in Europa nel settore della produzione e vendita di vernici e pitture per l'edilizia.

I suoi marchi commerciali sono espressione di professionalità e capacità di innovazione: il 20% delle nostre vendite è generato da prodotti sviluppati negli ultimi 3 anni.

Dal 2022 Cromology è di proprietà di Dulux Group, una filiale di Nippon Paint Group, la quarta azienda di vernici più grandi al mondo.

Cromology nel mondo:

sviluppa un fatturato di 690ml€ nelle vernici per edilizia e architettura, detenendo posizioni di leadership nei maggiori mercati del Sud Europa.

Con 8 laboratori di ricerca, 9 siti produttivi, 6 principali piattaforme logistiche, Cromology è all'avanguardia nello sviluppo e nella produzione di pitture e vernici per l'edilizia.

I suoi marchi sono commercializzati in oltre 50 paesi in tutto il mondo con una presenza diretta in 8 nazioni.

Mission: proteggere e colorare in modo sostenibile la casa e gli ambienti per migliorare la vita delle persone.

I nostri valori: la vera soddisfazione del cliente, ricerca dell'eccellenza, vittoria collettiva.

Cromology in Italia:

è leader nel settore della produzione e vendita di pitture per l'edilizia in Italia.



7 brand storici



6,5%
quota di mercato



44ml
kg prodotti
annui



400
dipendenti e
consulenti



80Km²
di siti
produttivi



45Km²
di hub
logistico

I numeri di Cromology Italia

Assistenza Tecnica Prodotto

L'Assistenza Tecnica Prodotto è un servizio offerto da Cromology Italia rivolto a tutti gli stakeholder del processo edilizio: clienti, imprese, progettisti e utilizzatori finali. Lo scopo è quello accompagnare i nostri interlocutori verso la migliore tra le soluzioni tecniche presenti all'interno della gamma dei brand di Cromology Italia attraverso attività di consulenza, formazione e promozione tecnica.

Il team mette quotidianamente a disposizione un servizio di consulenza

tecnicamente altamente qualificato che, attraverso servizi sul territorio e servizi interni, contribuisce a migliorare la qualità del lavoro dei propri partner e a eseguire lavorazioni di cantiere a perfetta regola d'arte, in accordo con le normative di settore.

Riteniamo che metterci a completa disposizione offrendo consulenza ai nostri interlocutori in termini professionali e qualificati porti ad accrescere il concetto di Partnership che quotidianamente perseguiamo.

Cos'è l'ATP te lo raccontiamo anche con le nostre voci in questo video dedicato:





Il team

Il Team è composto da **Alessandro Siragusa**, *Technical e Customer Director*, **Gabriele Damiani**, *Technical Product & Promotion Manager* e da **8 Product Technical Service Specialist**.

Alessandro Siragusa

Technical & Customer Director

Da oltre 25 anni nell'industria delle **pitture e vernici**, Alessandro Siragusa dirige i team di **tecnici, formatori e applicatori** nonché la **R&D** del Gruppo. È inoltre responsabile corporate del **Centro di Eccellenza per i sistemi tintometrici** del Gruppo Cromology e dal 2016 al 2022 è stato membro del board di **EAE (European association for thermal insulation)** per gli affari Marketing.



Gabriele Damiani

Technical Product & Promotion Manager

Ingegnere **Edile** con specifiche competenze in materia di **isolamento termico degli edifici**. Gabriele Damiani ha maturato esperienza nell'ambito dell'**Assistenza Tecnica Prodotto**, dell'**Informazione Tecnica** presso gli studi di progettazione, come relatore per i convegni organizzati in collaborazione con gli Ordini Professionali e come docente all'interno di **CromoCampus**. In questi anni ha presidiato, inoltre, i Tavoli Tecnici di settore contribuendo, come rappresentante aziendale, all'elaborazione di relative **Norme UNI**. Tale esperienza lo porta ad assumere prima la responsabilità della **Formazione** e della **Promozione Tecnica**, successivamente quella del Team di **Assistenza Tecnica Prodotto** di Cromology Italia. È inoltre membro della Commissione Tecnica **Cortexa**, Referente aziendale per l'associazione **GBC Italia** e Rappresentante Cromology in **ANIT** per il settore Marketing/Iniziative Promozionali.

Product Technical Service Specialist



**Massimiliano
Carella**

📍 Referente tecnico
Centro-Sud



**Lucio
Corsaletti**

📍 Referente tecnico
Nord-Est



**Marco
Demi** *CPR Specialist*

📍 Referente tecnico
Interno



**Francesco
Papini**

📍 Referente tecnico
Centro-Nord



**Antonio
Perna**

📍 Referente tecnico
Centro-Est



**Nicola
Pesola**

📍 Referente tecnico
Sud-Est



**Giuseppe
Rechichi**

📍 Referente tecnico
Nord-Ovest



**Pierluigi
Valenti**

📍 Referente tecnico
Sud

#Professionalità

#Fiducia

#Consulenza

Tech' Services

7



Attività Territorio

Una presenza capillare
in ogni regione d'Italia

L'attività dell'Assistenza Tecnica Prodotto prevede una presenza costante del tecnico di riferimento all'interno del processo di cantiere sin dalla fase di progettazione, in affiancamento ai progettisti, fino all'effettiva applicazione in cantiere in accordo con le imprese esecutrici.

La fase a monte del processo prevede la programmazione di visite mirate presso studi di progettazione operanti sul territorio, dedicate alla presentazione delle nostre gamme prodotti mediante l'impiego e la fornitura di materiale promozionale con focus tecnici su argomenti mirati a specifici interventi.

L'obiettivo è quello di divulgare la conoscenza dei nostri marchi e le possibilità di intervento realizzabili mediante le nostre

linee prodotto, incentivando l'impiego di Voci di Capitolato specifiche dedicate e fornendo idonea documentazione tecnica qualificante una selezione dei prodotti volta alla corretta esecuzione lavori.

Effettuiamo sopralluoghi tecnici utili a identificare le criticità e le problematiche afferenti allo stato di fatto di ogni cantiere al fine di proporre soluzioni tecniche e cicli applicativi idonei al contesto e alle necessità individuate, nonché garantire alti standard qualitativi in linea con i bisogni prospettati.

La nostra forza, oltre al bagaglio culturale che portiamo in dotazione, è la reattività e il tempismo con il quale effettuiamo gli interventi, cercando di risultare sempre pronti di fronte a eventuali urgenze o imprevisti.



Ogni nostro sopralluogo è sempre corredato da una prescrizione tecnica per fornire una linea guida utile a garantire un lavoro a regola d'arte, articolata in:



Una descrizione puntuale dello stato di fatto del cantiere oggetto d'intervento



Un rilievo fotografico dettagliato e identificativo delle maggiori criticità presenti



Indicazioni per garantire una corretta preparazione dei supporti



Proposte multiple e funzionali alle esigenze della committenza, in termini di prodotto, per risolvere le problematiche riscontrate

specificando tutti i passaggi operativi da svolgere in cantiere, caratterizzando funzionalmente i nostri prodotti, garantendo sicurezza e qualità finale.





Crediamo molto nel concetto di Ciclo, inteso come "successione, in tempi stabiliti, di varie operazioni necessarie per conseguire un risultato" che prevede una corretta valutazione dei supporti, il ripristino della sua integrità, nonché la scelta e l'applicazione di idonei prodotti utili a conferire qualità e durabilità all'intervento.

L'assistenza tecnica coinvolge anche la fase applicativa dei prodotti, affiancando i nostri partner sia in avvio cantiere che durante le successive fasi, al fine di fornire le opportune indicazioni applicative o risolvere eventuali problematiche legate alla posa in opera dei prodotti.

Inevitabilmente ciò ci consente di individuare anche eventuali anomalie, effettuando analisi rigorose e procedendo alla formalizzazione e risoluzione dei relativi reclami.

L'obiettivo è quello di garantire sempre e comunque la massima soddisfazione del cliente

allo scopo di evitare fermi cantiere, perdite di tempo e possibili insoddisfazioni legate all'impiego dei nostri prodotti, riportando ogni segnalazione al Customer Service.



I nostri cicli applicativi possono godere, su richiesta, di eventuali coperture assicurative con durata variabile in base al contesto e alla tipologia di intervento; tali richieste comportano, da parte del nostro Team, una supervisione costante dei principali stati di avanzamento dei lavori, con relazioni intermedie che testimonino la corretta esecuzione e applicazione dei cicli prescritti secondo le indicazioni fornite, al fine di sovrintendere e coadiuvare l'attività delle imprese in cantiere.



Ufficio Tecnico

Nasce nell'ottobre 2021, con lo scopo di implementare servizi tecnici di valore aggiunto per imprese e progettisti, cogliere maggiormente le sfide del mercato professionale e massimizzare lo sviluppo dei sistemi **ETICS**.

Da subito rappresenta un punto di riferimento per tutti gli interlocutori interni (*funzioni aziendali Marketing, Sales, ecc...*) ed esterni (*enti, progettisti e imprese*), oltre a fornire frequenti aggiornamenti al personale di Assistenza Tecnica Prodotto sul territorio su tematiche di significativo impatto come Antincendio (*Aggiornamento Normativo*), Sostenibilità Ambientale (*EPD, Leed*) e aggiornamento normativo generale (*es. i nuovi CAM*). L'ufficio tecnico si interfaccia inoltre direttamente con i TAB (*Technical Assessment Body*) per il rilascio e il mantenimento delle certificazioni **ETA**.

È responsabile della gestione dell'FPC - Factory Production Control - finalizzato alla Marcatura CE dei prodotti in gamma Cromology e dell'emissione di circa 250 DOP. Su di esso grava l'onere della conformità documentale e dei relativi Audit certificativi legati ai sistemi a cappotto dei brand Settef e Viero.

Collaborando con il team degli applicatori, si occupa della validazione e valutazione sia a livello documentale sia pratica dei prodotti commercializzati (isolanti, reti e tasselli) impiegati nei sistemi di isolamento termico a cappotto. Compie ricerche di mercato e benchmark sulla base dei quali propone al marketing eventuali inserimenti in gamma allo scopo di ampliare e rendere sempre all'avanguardia la gamma delle soluzioni Cromology.

L'Ufficio Tecnico è coinvolto inoltre nella validazione dei prototipi formulati da Ricerca & Sviluppo.

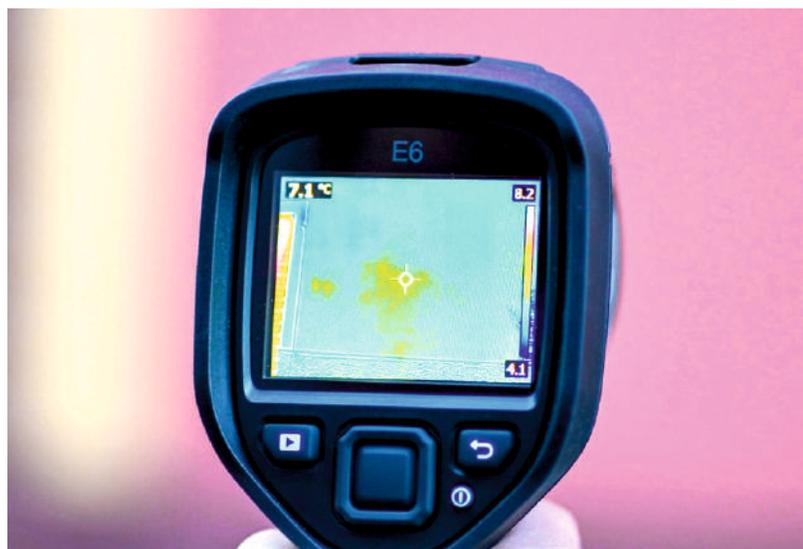
In ambito sostenibilità è responsabile dello studio e dell'emissione di tutte le EPD dei prodotti Cromology ed è certificato da Bureau veritas (organismo terzo) come EPD Process Certification. Questa ulteriore certificazione permette all'organizzazione di poter pubblicare EPD a fronte di un Audit annuale a campione.



Un altro servizio all'avanguardia offerto è rappresentato dall'analisi termografica svolta da un tecnico interno che ha conseguito la certificazione di 2° Livello secondo la norma **UNI EN ISO 9712:2012** con relativo report di analisi in conformità con la **UNI EN 16714:2016**

Collabora inoltre con i tecnici di zona nella realizzazione di attività di formazione sia al personale interno che nella realizzazione dei corsi di posa sul sistema di isolamento termico a cappotto (in conformità con la UNI EN) finalizzati al rilascio del patentino.

L'Ufficio Tecnico presenzia i più importanti tavoli normativi del settore, come **ANIT**, **Cortexa**, **CTI 201** e **UNI CT33/GDL02** rappresentando l'interfaccia aziendale in ambito di normativa tecnica prodotto.





Formazione

Tra le attività di maggior rilievo del Team Tecnico di Cromology, l'attività formativa, sia in presenza che online, risulta essere una delle principali e caratterizzanti.

Promuoviamo costantemente incontri ed eventi organizzati sia presso le nostre scuole formative convenzionate sparse sul territorio che presso i nostri rivenditori, allo scopo di promuovere la cultura tecnica di settore e garantire un costante aggiornamento delle maestranze per una corretta esecuzione dei lavori in cantiere.

Il nostro obiettivo è mettere a disposizione dei partner le nostre conoscenze tecniche e il nostro know-how di settore al fine di garantire un costante affiancamento e una progressiva crescita professionale

funzionale al poter perpetrare un concetto di "qualità" troppo spesso trascurato.

Ogni incontro formativo risulta un'occasione fondamentale per caratterizzare opportune soluzioni tecniche, scambiare opinioni ed esperienze lavorative, condividere buone regole e norme di cantiere e fornire i corretti strumenti interpretativi per poter applicare correttamente i nostri prodotti.

Consapevoli del fatto che non esiste un prodotto ideale se non uno maggiormente funzionale a quelle che sono le caratteristiche predominanti richieste, puntiamo su un concetto di formazione fortemente focalizzato in termini di analisi delle problematiche, contestualizzazione e scelta dei prodotti più idonei in relazione alle esigenze e peculiarità del cantiere.



Tale oggettività d'analisi e caratterizzazione professionale dell'operatore di cantiere si traduce in una costante attività formativa svolta presso le nostre scuole CromoCampus, abilitate allo svolgimento di corsi ed esami per rilascio di patentini certificati, in ambienti strutturati e organizzati che ci hanno permesso di qualificare centinaia di operatori di settore in accordo con le normative vigenti e linee guida di settore.

Questa vocazione alla formazione viene espressa anche sull'intero territorio nazionale mediante l'organizzazione di eventi formativi presso le nostre rivendite, volti a promuovere l'impiego di prodotti altamente professionali mediante la relativa caratterizzazione tecnica e l'individuazione dei vantaggi garantiti al progettista, all'impresa e al cliente finale.

Tali eventi raggiungono la loro massima espressione mediante l'organizzazione di Serate Tecniche presso i nostri rivenditori che associano, a una presentazione tecnica, l'applicazione dei relativi prodotti al fine di far toccare con mano ai partecipanti la qualità dei prodotti mostrati e associare, a quanto riportato nella relativa documentazione tecnica, la "matericità" di quanto descritto.

Inoltre, l'organizzazione di questi eventi, in associazione a formazioni specifiche sul punto vendita, permette di migliorare il livello di conoscenza dei nostri rivenditori, sempre in prima linea nel fornire le corrette indicazioni tecniche di ciclo e di prodotto e nel far conoscere i nostri brand sul territorio promuovendo il concetto di **partnership** in termini di rapporti professionali e "qualità" in termini di cantiere a regola d'arte.

L'eccellenza formativa **CromoCampus**

CromoCampus è il centro di Formazione di Cromology Italia dedicato ai professionisti dell'edilizia e del colore, presente sul territorio nazionale con le sue tre sedi di **Lucca, Resana (TV) e Catanzaro**.

Il programma di formazione proposto da CromoCampus si rivolge a rivenditori, applicatori, progettisti e tecnici-commerciali e propone un calendario ricco di incontri formativi in aula legati a brand del Gruppo Cromology.

L'attività didattica della scuola mette a disposizione dei professionisti del settore conoscenze ed esperienze relative a:

- **Le principali problematiche e patologie della facciata e la loro risoluzione**
- **La progettazione del colore in facciata e in interno**
- **I sistemi di isolamento termico a cappotto**



Il Team

Product Technical Service Specialist

Product Application Specialist

Back Office



Alessandro Siragusa
Technical & Customer Director



Gabriele Damiani
Technical Product & Promotion Manager



Luca Ginanneschi
Customer Care Manager



Leonardo Pelagatti
Color Consultant



Massimiliano Carella



Marco Demi



Antonio Perna



Giuseppe Rechichi



Lucio Corsaletti



Francesco Papini



Nicola Pesola



Pierluigi Valenti



Michele Carioni



Fabrizio Da Prato



Angelo Marino



Martina Martinelli



Gabriella Raffaelli

Visita il sito per scoprire di più su





Norme UNI: corsi e certificazioni

Nell'anno 2018 sono state pubblicate due importanti Norme UNI relative alle attività professionali non regolamentate: quella del posatore di sistemi a cappotto e quella del pittore edile. Tali norme consentono all'applicatore di certificare le proprie competenze professionali tramite il superamento di un esame. Il percorso di certificazione delle competenze professionali secondo la ISO/IEC 17024 offre un'opportunità per emergere e dimostrare la professionalità acquisita con l'esperienza e presentarsi sul mercato come professionista certificato. Superato l'esame l'Ente rilascia un certificato, detto anche informalmente 'patentino'.

Tale certificazione NON può essere rilasciata da un'azienda produttrice, bensì da un Ente di Certificazione accreditato ai sensi della UNI CEI EN ISO/IEC 17024.

Per questa ragione Cromology propone questo percorso in collaborazione con Istituto Giordano, Ente accreditato per il rilascio della certificazione per le figure professionali ai sensi della norma UNI 11704 e UNI 11716.

A partire da febbraio 2020 tali attività vengono svolte negli spazi di CromoCampus che sono pronti ad accogliere iniziative di formazione teorica, pratica e sessioni d'esame in partnership con Istituto Giordano.

I corsi di preparazione e successivi esami che Cromology mette a disposizione sono:



POSATORE CAPPOTTI (ETICS)
UNI 11716 Installatore Base



POSATORE CAPPOTTI (ETICS)
UNI 11716
Installatore Caposquadra



QUALIFICA DI PITTORE EDILE
UNI 11704





Perché certificarsi?

A oggi la certificazione è un atto volontario da parte dell'applicatore, ma diventa un obbligo dal momento in cui questa qualifica sia espressamente inserita all'interno di capitolati tecnici.

Ben presto essere in possesso di tale riconoscimento diventerà di fatto obbligatorio: l'iter è quello già percorso da altre professioni, come ad esempio il caldaista, dove per poter operare è obbligatorio un riconoscimento professionale rilasciato da un ente terzo accreditato.

Basti pensare che nel mondo dei sistemi di isolamento termico a cappotto è in essere un processo di trasformazione della certificazione volontaria di sistema ETA in marcatura CE di sistema, obbligatoria con l'entrata in vigore della ETICS Specification. Ciò incrementerà ancor più l'esigenza di avere posatori qualificati.

Frequentare il corso di preparazione e sostenere l'esame con esito positivo permette quindi all'applicatore di:

1

Dare **valore** alla propria professionalità

2

Distinguersi sul mercato dalla concorrenza non qualificata

3

Avere **accesso** a lavori pubblici grazie ai nuovi CAM in vigore dal 4/12/22

4

Possedere un patentino di riconoscimento da poter mostrare al proprio committente

5

Essere inserito nella sezione dei professionisti certificati sul sito di **Istituto Giordano**

6

Riscuotere maggiore fiducia da parte delle aziende produttrici

7

Avere **maggiore visibilità** verso i progettisti e la Direzione Lavori

Come funziona?

L'applicatore interessato, avente i requisiti di accesso necessari per poter sostenere l'esame di certificazione, potrà rivolgersi al proprio rivenditore di fiducia o direttamente a Cromology per acquistare il pacchetto corso + esame di certificazione.

È possibile inoltre consultare il sito cromocampus.it



Cromology, raccolte le adesioni e raggiunto il numero necessario per attivare corso ed esame, richiederà di eseguire il pagamento su proprio conto intestato con specifica causale:

- *Intestatario:* Cromology Italia
- *Codice Iban:* IT 18 P 03069 09468 000020360154
- *Causale:*

Iscrizione Corso + Esame cappotto base / Cappotto avanzato / Pittore Edile



- Ricevuti i pagamenti per la sessione in oggetto, Cromology confermerà la data e fornirà a Istituto Giordano elenco e contatti dei partecipanti.
- Istituto Giordano contatterà direttamente i richiedenti per invio della documentazione necessaria e per ricevere il materiale richiesto (Domanda di Certificazione debitamente compilata, Documento Identità, Dichiarazione di esperienza redatta ai sensi del D.P.R. 445/200, ecc...): da questo punto in poi, Istituto Giordano sarà l'interlocutore diretto per tutto ciò che concerne l'esame di certificazione.



Istituto Giordano, verificati il rispetto dei requisiti di accesso, confermerà l'iscrizione.

Sedi di esame:

Sede centro: Via IV Novembre 4, 55016 - Porcari, Lucca

Sede nord: Via Castellana 201, 31023 - Resana, Treviso

Sede sud: Ente Edile Formazione - Via Bari 27, 88050 Caraffa di Catanzaro

*N.B. l'iscrizione e il pagamento a Cromology deve avvenire entro max 15 giorni dalla data di esame prevista. Per ulteriori informazioni e per le iscrizioni alle sessioni fare riferimento al sito www.cromocampus.it o al **Numero Verde 800.825161***

Pittore Edile: i corsi sono effettuabili presso CromoCampus o sedi di rivenditori coinvolti sul territorio nazionale e specificatamente attrezzati per l'esigenza.

Il Sistema di isolamento termico a cappotto - Corso base

Corso di preparazione all'esame per ottenimento di patentino
INSTALLATORE BASE in conformità a **Norma UNI 11716**



Codice
K8.C1

Obiettivi

Il corso ha l'obiettivo di fornire le nozioni teoriche e pratiche di base sul sistema di isolamento termico a cappotto, in linea con quanto indicato dal Manuale di Posa Cortexa e dal rapporto tecnico UNI/TR 11715 - Progettazione e messa in opera dei sistemi isolanti termici per l'esterno (ETICS).

Al termine del corso è possibile sostenere l'esame di verifica delle competenze

predisposto dall'esaminatore Istituto Giordano.

L'esito positivo comporta il rilascio della Certificazione di qualificazione professionale per **Installatore Base** di Sistemi ETICS, in conformità alla Norma UNI 11716 - Figure professionali che eseguono la posa dei sistemi compositi di isolamento termico (ETICS).

Requisiti d'accesso

- Conoscenza della lingua italiana finalizzata alla lettura e alla comprensione della documentazione di cantiere e dei materiali/prodotti da impiegare.
- Esperienza professionale documentabile di almeno 4 anni presso un professionista del settore o in conto proprio (*Dichiarazione redatta ai sensi del D.P.R. 445/2000*); in alternativa partecipazione a un corso di formazione specifico che preveda un periodo di pratica professionale di almeno 1 anno.



Svolgimento corso

Parte teorica

- Cenni normativi di efficienza energetica
- Concetti generali del Sistema di Isolamento termico a cappotto
- Cenni normativi sulla sicurezza
- Letture delle schede tecniche e di sicurezza dei prodotti
- I componenti del sistema
- I materiali isolanti
- Analisi dei supporti
- L'incollaggio e la tassellatura
- La rasatura armata
- Le finiture
- Gli accessori
- Cenni di manutenzione

Parte pratica

- Posizionamento profili di partenza
- Preparazione del collante
- Incollaggio dei pannelli
- I tasselli: parola all'esperto
- Gli accessori per l'isolamento termico a cappotto
- Applicazione di rasatura armata

Svolgimento esame

- ✓ Prova teorica scritta a quiz
- ✓ Prova pratica: esecuzione di attività di posa su un campione di prova
- ✓ Prova orale



Durata corso
(presenza + esame) **16^h**



Costo corso
(in presenza) **140€** + Iva



Costo corso
(online) **80€** + Iva
www.cromocampus.it/corsionline



Costo esame **400€** + Iva



Il Sistema di isolamento termico a cappotto - Corso avanzato

Corso di preparazione all'esame per ottenimento di patentino
INSTALLATORE CAPOSQUADRA in conformità a **Norma UNI 11716**



Codice
K8.C2

Obiettivi

Il corso ha l'obiettivo di integrare le conoscenze apprese nel corso base con approfondimenti su tematiche specifiche. In particolare verranno affrontati i vari materiali isolanti, approfonditi gli aspetti esecutivi, la risoluzione di nodi specifici e gli aspetti di manutenzione del sistema a cappotto. Infine verrà illustrato il metodo del raddoppio del sistema a cappotto.

Al termine del corso è possibile sostenere l'esame di verifica delle competenze predisposto dal certificatore Istituto Giordano. L'esito positivo comporta il rilascio della Certificazione di qualificazione professionale per **Installatore Caposquadra** di Sistemi ETICS, in conformità alla Norma UNI 11716 - Figure professionali che eseguono la posa dei sistemi compositi di isolamento termico (ETICS).

Requisiti d'accesso

- Possesso della qualifica di installatore base di sistemi ETICS.
- Esperienza professionale documentabile di almeno 1 anno come installatore caposquadra di Sistemi ETICS (*Dichiarazione redatta ai sensi del D.P.R. 445/2000*); in alternativa partecipazione a un corso di formazione specifico.



Svolgimento corso

Parte teorica

- Cenni normativi sulla sicurezza
- Cenni di trasmissione del calore
- La posa in opera
- I materiali isolanti per cappotto: caratteristiche e posa
- Approfondimenti di tassellatura
- Gli accessori: carichi leggeri e carichi pesanti
- La manutenzione del cappotto
- Il raddoppio del sistema a cappotto
- Redazione del rapporto di fine lavori

Parte pratica

- Il collante per supporti in legno
- Incollaggio e tassellatura di specifici pannelli isolanti
- Prove di fissaggio di carichi leggeri e pesanti



Durata corso
 (presenza + esame) **16^H**



Costo corso
 (in presenza) **140€** + Iva



Costo esame **400€** + Iva

Svolgimento esame

- ✓ Esame scritto di analisi di un caso di installazione di un sistema a cappotto
- ✓ Role-play su situazioni reali operative inerenti attività di coordinamento, analisi difetti di posa e risoluzione
- ✓ Esame orale

I Sistemi di verniciatura per l'edilizia

Corso di preparazione all'esame per ottenimento di patentino in conformità a **Norma UNI 11704 - Pittore Edile**



Codice
PE.C

Obiettivi

Il corso ha l'obiettivo di fornire i concetti base per l'analisi in cantiere dei supporti, in interno ed esterno, l'individuazione delle possibili problematiche e le modalità di intervento. Sarà infatti affrontato il concetto di 'Sistema di Verniciatura' con l'obiettivo di individuare i corretti prodotti di preparazione e i prodotti di finitura. Una parentesi sarà infine dedicata ai supporti in legno e ferro.

Al termine del corso è possibile sostenere l'esame di verifica delle competenze predisposto dal certificatore Istituto Giordano.

L'esito positivo comporta il rilascio della Certificazione di qualificazione professionale per Pittore Edile, in conformità alla Norma UNI 11704 - Pittore Edile - Requisiti di conoscenza, abilità e competenza.

65'' per raccontarti di più su questo corso:



Il corso per i professionisti che sono stanchi di essere considerati "semplici imbianchini"



PITTORE EDILE CERTIFICATO
cromology

Requisiti d'accesso

- Conoscenza della lingua italiana finalizzata alla lettura e alla comprensione della documentazione di cantiere e dei materiali/prodotti da impiegare.
- Esperienza professionale documentabile di almeno 4 anni presso un professionista del settore o in conto proprio (*Dichiarazione redatta ai sensi del D.P.R. 445/2000*); in alternativa partecipazione a un corso di formazione specifico che preveda un periodo di pratica professionale di almeno 1 anno.

Svolgimento corso

Parte teorica

- Cenni normativi sulla sicurezza
- Letture delle schede tecniche e di sicurezza dei prodotti
- Analisi dei tipi di supporto e le loro caratteristiche interno-esterno
- Le problematiche più comuni interno-esterno
- La preparazione dei supporti
- Le pitture per interno: caratteristiche e norme di riferimento
- Le pitture per esterno: caratteristiche e norme di riferimento
- Cicli di intervento più comuni
- Il colore
- Soluzioni e prodotti per legno e ferro
- Redazione del rapporto di fine lavori

Parte pratica

- Attrezzi e tecniche applicative
- Applicazione di prodotti complementari
- Applicazione di prodotti di preparazione
- Applicazione di finiture
- Applicazione di cicli specifici
- Primer e finitura

Svolgimento esame

- ✓ Esame scritto a quiz
- ✓ Esame pratico di esecuzione di un campione di prova
- ✓ Prova orale

 **Durata corso**
(presenza + esame) **8^H**

 **Costo corso**
(in presenza) **100€** + Iva

 **Costo esame** **200€** + Iva

Mantenimento annuale

Applicatore di sistemi di isolamento termico a cappotto e Pittore Edile

- ✓ **Mantenimento - Dimostrare:**
Mantenimento della continuità di esercizio dell'attività professionale
- ✓ Assenza o corretta gestione di reclami tecnici inerenti l'attività di certificazione
- ✓ Assenza di contenziosi amministrativi o legali

Cappotto

  **Durata della certificazione**
5 anni

- ✓ Pagamento quota annuale di **75 euro** + Iva

Pittore Edile

  **Durata della certificazione**
3 anni

- ✓ Nessuna quota annuale da corrispondere

Corsi per il rinnovo

Per ogni corso la quota da corrispondere per il rinnovo è di **150 euro** + Iva



Applicatore Cappotto
Base

8^H



Applicatore Cappotto
Caposquadra

16^H



Pittore Edile

8^H

Contatta CromoCampus per conoscere gli eventi validi per l'aggiornamento! Sommando gli eventi e presentando a Istituto Giordano gli attestati di partecipazione, potrai accumulare le ore necessarie per procedere con il rinnovo.

La calce: dal recupero monumentale alla moderna bioedilizia

Codice
CPR.C

Il corso ha l'obiettivo di fornire i concetti base per l'analisi in cantiere dei supporti, l'individuazione delle possibili problematiche e le modalità di intervento con i prodotti minerali. Verranno presentati casi studio e relative soluzioni con l'obiettivo di contestualizzare l'uso di tale tipologia di prodotti.

Parte teorica

- . La calce: calce aerea e calce idraulica
- . Le normative di riferimento
- . Gli intonaci e le loro caratteristiche
- . Problemi e soluzioni sul costruito
- . Problemi e soluzioni nelle nuove costruzioni
- . Casi studio

Parte pratica

- . Preparazione e applicazione di prodotti minerali



Decorazione d'interni: sistemi tradizionali e contaminazioni per ambienti di design

Codice
DEC.C

Il corso ha l'obiettivo di illustrare le tecniche utili alla decorazione delle pareti interne. Verranno presentati i prodotti decorativi esaltandone gli aspetti estetici attraverso le possibili applicazioni.



Parte teorica

- . I supporti
- . La preparazione dei supporti
- . Tecniche di decorazione
- . Strumenti e tecniche di applicazione

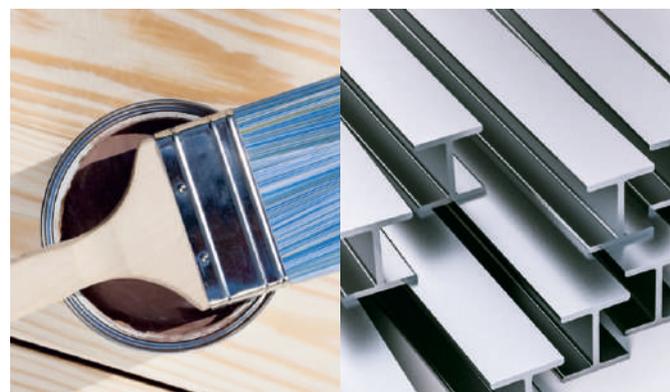
Parte pratica

- . Dimostrazioni di effetti decorativi

Sistemi di verniciatura su manufatti in legno e metallo

Codice
LEF.C

Il corso ha l'obiettivo di illustrare le tecniche di applicazione e i cicli di intervento relativamente ai supporti metallici e legnosi. Il corso porrà particolare attenzione alle tecniche pratiche di preparazione e applicative.



Parte teorica

- . I supporti
- . La valutazione e la preparazione
- . Cicli applicativi per legno: legno a vista/legno coperto
- . Cicli applicativi per supporti metallici: supporti civili/industria
- . I prodotti e le loro caratteristiche

Parte pratica

- . Applicazione di prodotti specifici

Il corso ha l'obiettivo di fornire un know how di base sulla corretta e consapevole applicazione dei prodotti vernicianti in interno. Verranno valutati i supporti e le casistiche di intervento per la scelta del corretto ciclo di applicazione tenendo in considerazione l'importanza della scelta del colore.

Parte teorica

- . Norme legate alle pitture in interno
- . Color and appearance
- . Concetto di ciclo
- . I supporti e la loro preparazione
- . Le finiture
- . Problem Solving
- . La scelta del prodotto e del colore

Parte pratica

- . Applicazione di prodotti specifici



Il corso ha l'obiettivo di fornire una panoramica globale sulle casistiche relative il mondo delle superfici esterne degli edifici, illustrare le tecniche e i prodotti da utilizzare per la risoluzione di problematiche, per la protezione e per la finitura, coordinando quest'ultima con la scelta cromatica.



Parte teorica

- . I supporti: tipologie, caratteristiche, patologie di degrado e metodi di ripristino
- . Finiture minerali e finiture sintetiche
- . Le problematiche della facciata
- . I cicli di intervento
- . La manutenzione

Parte pratica

- . Dimostrazioni pratiche di cicli di intervento

Una giornata formativa (teorica e pratica) dedicata agli applicatori professionisti per conoscere più in profondità le infinite potenzialità del colore e come adattarlo alle richieste della clientela.

- . Conoscere le proprietà del colore, come può interagire con l'ambiente in cui viene applicato e con l'individuo che lo vive
- . Come affrontare un progetto colore e come presentarlo in modo efficace al cliente, offrendo consigli e spunti pratici
- . Colore come risolutore di problemi (architettura e spazi interni dell'immobile), analisi di interventi realizzati
- . Spunti utili sui trend colore del momento da proporre alla clientela



Promozione Tecnica

Cromology crede molto nel concetto di promozione tecnica quale strumento altamente strategico per veicolare una comunicazione professionale, esaustiva e, al tempo stesso, dinamica e interattiva.

Tale promozione si esplica attraverso diverse formule, **online** e in **presenza**, articolate mediante l'uso di piattaforme specifiche adatte allo svolgimento di **webinar** o mediante l'organizzazione di **convegni** in compartecipazione con ordini provinciali di professionisti o associazioni di settore.

Nel primo caso, i webinar vengono organizzati mediante la collaborazione con enti terzi accreditati per il rilascio dei crediti formativi professionali, associazioni di settore e, in qualche caso, in affiancamento con aziende partner sul territorio al fine di promuovere una "cultura" di settore in riferimento alle nostre linee merceologiche o a tematiche cogenti in termini di rispetto delle normative e aggiornamenti professionali.

Uno dei maggiori vantaggi è costituito dalla libertà, per i partecipanti, di potersi tranquillamente connettere da casa, interagendo con i relatori mediante opportune chat messe a disposizione e, al contempo, di poter ottenere crediti formativi professionali utili ad attestare la preparazione e le competenze professionali in riferimento all'ordine di appartenenza.

La presenza di un moderatore e l'affiancamento di ulteriori partner con approfondimenti culturali diversificati consentono di rendere maggiormente interattivi gli interventi e di trasmettere nozioni tecniche pienamente funzionali alla formazione dei professionisti di settore: non è un caso che il CMI (Content Marketing Institute) lo annoveri come secondo strumento per capacità di conversione, secondo solo agli eventi e incontri di persona.

Inoltre tale formula divulgativa, che ha visto la partecipazione di migliaia di professionisti



accreditati, ha consentito di non interrompere, anche durante i mesi di pandemia, le attività di comunicazione, promozione, informazione e business development alle aziende di settore.

Tra i vantaggi di tale formula comunicativa si riscontra:

- . La facilità di trasmettere e recepire le nozioni trattate, anche mediante la condivisione delle presentazioni proposte
- . La possibilità di sfruttare video, audio e slide per migliorare l'apprendimento
- . Un elevato livello di interazione grazie alla diretta dell'evento
- . La facilità con cui poter fare domande e ricevere risposte immediate
- . L'attrattiva di una audience pertinente al tema del webinar
- . La flessibilità di calendarizzazione priva di impedimenti legati a spostamenti ed assembramenti
- . La conoscenza diretta di una figura aziendale di riferimento



Un secondo strumento, ancor più efficace, è l'organizzazione di eventi in presenza, in accordo con associazioni di settore di alto profilo tecnico (es. ANIT), ordini professionali, case editrici ed enti territoriali.

La forza di tali eventi, rispetto a quanto indicato in precedenza, risiede principalmente in una interazione dal vivo, in un confronto diretto, in una comunicazione verbale e paraverbale che riesce a veicolare maggiormente i contenuti tecnici e a identificare un'azienda mediante una figura territoriale di riferimento.

Le associazioni di settore hanno la possibilità di veicolare la propria informazione tecnica mediante la presenza diretta di aziende di settore che riescono a tradurre, in termini di tecnica, cicli e prodotti, quanto teoricamente prospettato. Agli ordini professionali, invece, è data la possibilità di strutturare percorsi formativi annuali e mirati in cui convogliare anche i contributi delle varie realtà aziendali per garantire un'offerta formativa più completa e attinente all'attività quotidiana di ogni professionista.

Gli scambi culturali si traducono, inoltre, in momenti in cui è possibile instaurare rapporti professionali, chiarire dubbi e condividere idee, programmare eventuali futuri appuntamenti personalizzati presso i

relativi studi o cantieri e garantire piena continuità di intenti in una logica di cantiere che possa tradursi operativamente nel concetto di "a perfetta regola d'arte".

Tra i vantaggi nell'organizzazione di eventi in presenza si riscontra:

- . La possibilità di trasmettere nozioni tecniche e metodi di risoluzione delle problematiche in maniera diretta e facilmente fruibile dai partecipanti
- . Una condivisione di esperienze e conoscenze dall'alto profilo tecnico
- . Una rottura di barriere legata ad una compartecipazione in presenza dei temi trattati
- . La possibilità di intrecciare relazioni dirette con i relatori e promuovere ulteriori azioni di condivisione e business
- . Scambio di opportunità professionali

La promozione tecnica risulta essere uno dei pilastri portanti su cui Cromology si fonda, partendo dal presupposto che un business commerciale privo di una cultura approfondita di settore che abbracci l'intera filiera professionale, dalla progettazione alla concreta posa in opera, risulta essere una strada difficilmente percorribile e scarsamente qualificante in un mondo in cui l'offerta di servizi, la condivisione di know-how e la cura del cliente risultano essere la strada vincente per il successo.

Partner istituzionali

Associazioni e Consorzi

Assovernici



Associazione industriale attiva nel settore dei prodotti vernicianti, costituita nel febbraio del 2010 con l'obiettivo di diventare un soggetto di riferimento per l'industria dei prodotti vernicianti in Italia, seconda per importanza in Europa, capace di rappresentare le realtà del nostro Paese a livello nazionale e internazionale.

www.assovernici.it

Anit



Associazione nata nel 1984 con l'obiettivo di diffondere, promuovere e sviluppare l'isolamento termico e acustico nell'edilizia e nell'industria come mezzo per salvaguardare l'ambiente e il benessere delle persone.

www.anit.it

Anvides



Nasce nel 1962 ed è l'Associazione di riferimento per le imprese di verniciatura, imbiancatura, restauro, decorazione, stuccatura e finiture edili in genere. È l'unica realtà nazionale che rappresenta, promuove e difende gli interessi della categoria, siano essi singoli artigiani che imprese, attraverso numerose iniziative, utili a tutti i professionisti del settore per evolvere e crescere.

www.federlegnoarredo.it/it/associazioni/anvides

Cortexa



Consorzio che dal 2006 riunisce i produttori italiani del sistema di isolamento termico a cappotto di qualità con l'obiettivo di offrire agli operatori del settore sistemi controllati e certificati in base a precisi requisiti qualitativi e normativi, diffondendo inoltre la cultura della qualità sia nella progettazione che nella posa del sistema.

www.cortexa.it

Green Building Council Italia



Green Building Council Italia (GBC Italia) è un'associazione a cui aderiscono le più competitive imprese e le più qualificate associazioni e comunità professionali italiane operanti nel segmento dell'edilizia sostenibile. GBC Italia promuove un processo di trasformazione del mercato edile italiano attraverso la promozione del sistema di certificazione di terza parte e dei propri protocolli di certificazione.

www.gbctalia.org

Partner tecnici

EJOT®

Ejot è leader nel mercato dei sistemi di fissaggio per sistemi di isolamento termico a cappotto.

www.ejot.it



Milwaukee®

Milwaukee è leader nel settore degli utensili e accessori elettrici portatili per impieghi professionali.

it.milwaukeetool.eu

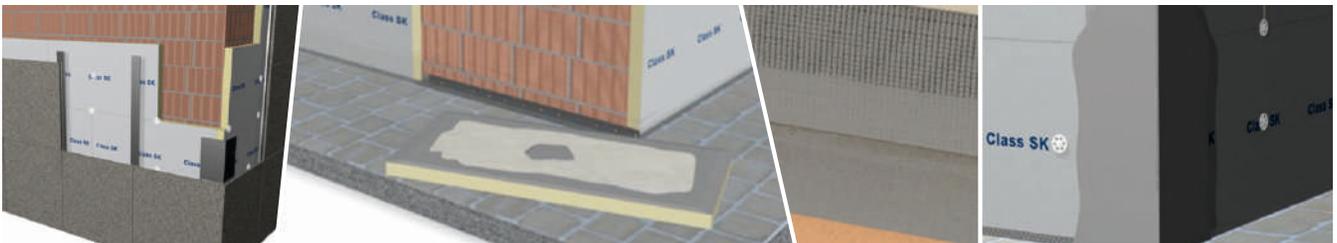


stiferite®

l'isolante termico

Stiferite è sinonimo di isolamento termico: oltre 170 milioni di metri quadrati di pannelli applicati hanno determinato importanti risparmi energetici e riduzioni di emissioni nocive in atmosfera.

www.stiferite.com



STORCH®

STORCH sviluppa e produce strumenti di alta qualità per professionisti nella pittura, intonacatura, posa di pavimenti e/o rivestimenti murali.

it.storch.de





Un altro 270 anni di storia. Cromology è un marchio leader in Europa nel settore della produzione e vendita di vetro e pitture per l'edilizia.

I suoi marchi commercializzati sono espressione di professionalità e capacità di innovazione: il 30% delle nostre vendite è generato da prodotti sviluppati negli ultimi 3 anni.

Del 2022 Cromology è il proprio di Duino Group, una filiale di Japan Paint Group, la più grande azienda di vetro più grandi al mondo.

Cromology nel mondo. Le attività si svolgono in 100+ uffici, dedicati per edilizia e architettura, operando in 150 paesi e in 100+ mercati. Il leader nel mercato dei maggiori mercati del Sud Europa.

7 brand storici

6,5% crescita di mercato

44ml di prodotti all'anno

400 dipendenti e consulenti

80K m2 di uffici produttivi

45K m2 di hub logistici

Assistenza Tecnica Prodotto

L'Assistenza Tecnica Prodotto è un servizio offerto da Cromology Italia a tutti gli stabilizzatori del processo edilizio: clienti, imprese, progettisti e addetti ai lavori. La nostra è un'attività che accompagna i nostri interlocutori verso le migliori soluzioni tecniche presenti all'interno della gamma dei Prodotti Cromology Italia attraverso attività di consulenza, formazione e promozione tecnica.

Il team mette quotidianamente a disposizione un servizio di consulenza tecnica altamente qualificato che, attraverso servizi sul territorio e servizi di assistenza, contribuisce a migliorare la qualità del lavoro dei propri partner e a eseguire innovazioni di carattere e portata sempre d'attualità, in accordo con le normative di settore.

Ritorniamo che metterci a completa disposizione offriamo consulenza e assistenza in termini professionali e interdisciplinari ad Acquirenti e Comitati di Partecipanti che quotidianamente programmano.

Cos'è l'ATP? Te lo raccontiamo anche con le nostre voci in questo video dedicato:

Il team

Il Team è composto da **Alessandro Siragusa**, Technical e Customer Director, **Gabriele Damiani**, Technical Product e Promotional Manager e da 6 Product Technical Service Specialist.

Alessandro Siragusa
Technical & Customer Director

Da oltre 25 anni nell'orbita delle pitture e vernici, Alessandro Siragusa dirige i team tecnici, Alessandro Siragusa dirige i team tecnici e la R&D del Gruppo. È inoltre responsabile della attività di sviluppo e promozione del Gruppo Cromology per i sistemi di isolamento termico. È stato membro del board di EBAR (European Association for Thermal Insulation) per gli affari Marketing.

Gabriele Damiani
Technical Manager

Ingeniere Edile con specifiche competenze in materia di isolamento termico degli edifici, Gabriele Damiani ha maturato esperienza nell'Assistenza Tecnica Prodotto, specializzata in collaborazione con gli Uffici Provinciali e come relatore per i convegni e seminari. In questi anni ha presieduto, CromoCerti, il comitato di settore costituito come rappresentanza accademica, all'elaborazione di norme tecniche UNI. Ha partecipato a tutte le riunioni e assemblee prima della pubblicazione della Formazione e della Prevenzione Tecnica, partecipando anche al processo di attuazione della Commissione di lavoro per la Formazione e la Prevenzione Tecnica. Ha inoltre presieduto per l'Assistenza Tecnica Prodotto di Cromology Italia, il comitato di settore costituito per l'attuazione del Piano Nazionale di Formazione e la prevenzione di crisi 2021-2023 (DPR 2021/100) di cui è stato il relatore. Inoltre, ha presieduto il comitato di settore costituito per la prevenzione di crisi 2021-2023 (DPR 2021/100) di cui è stato il relatore. Inoltre, ha presieduto il comitato di settore costituito per la prevenzione di crisi 2021-2023 (DPR 2021/100) di cui è stato il relatore.

Product Technical Service Specialist

Antonio Perini
Technical Specialist

Nicola Piccola
Technical Specialist

Stefano Ruffini
Technical Specialist

Paolo Valentini
Technical Specialist

Francesco Carrella
Technical Specialist

Luca Corsaletti
Technical Specialist

Paolo Valentini
Technical Specialist

Antonio Perini
Technical Specialist

Nicola Piccola
Technical Specialist

Stefano Ruffini
Technical Specialist

Paolo Valentini
Technical Specialist

I numeri di Cromology Italia

4 Leadership #Valori #Eccellenza

4 Stabilità #Qualità #Affidabilità

5 Tech Services

6 Cromology #Espansione #Team #Competenza

7 Professionalità #Efficacia #Consulenza

Attività Territoriale

Una presenza capillare in ogni regione d'Italia

Attività dell'Assistenza Tecnica Prodotto

Il servizio di Assistenza Tecnica Prodotto prevede una presenza capillare del servizio di Assistenza Tecnica Prodotto in ogni regione d'Italia. Il servizio di Assistenza Tecnica Prodotto prevede una presenza capillare del servizio di Assistenza Tecnica Prodotto in ogni regione d'Italia. Il servizio di Assistenza Tecnica Prodotto prevede una presenza capillare del servizio di Assistenza Tecnica Prodotto in ogni regione d'Italia.

Ufficio Tecnico

L'Ufficio Tecnico Cromology nasce nel settembre 2021, con il compito di implementare i servizi tecnici di valore aggiunto per imprese e progettisti, coprire le esigenze di massima qualità e sviluppo del sistema ETICS.

Da subito rappresenta un punto di riferimento per tutti gli interlocutori (Clienti, Aziende, Progettisti, Imprese, etc.), oltre ad essere il punto di riferimento per il personale di Assistenza Tecnica Prodotto sul territorio. Il comitato di settore costituito per la prevenzione di crisi 2021-2023 (DPR 2021/100) di cui è stato il relatore. Inoltre, ha presieduto il comitato di settore costituito per la prevenzione di crisi 2021-2023 (DPR 2021/100) di cui è stato il relatore.

Il servizio di Assistenza Tecnica Prodotto prevede una presenza capillare del servizio di Assistenza Tecnica Prodotto in ogni regione d'Italia. Il servizio di Assistenza Tecnica Prodotto prevede una presenza capillare del servizio di Assistenza Tecnica Prodotto in ogni regione d'Italia. Il servizio di Assistenza Tecnica Prodotto prevede una presenza capillare del servizio di Assistenza Tecnica Prodotto in ogni regione d'Italia.

Perché certificarci?

Ad oggi la certificazione è un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali. È un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali. È un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali.

Il Team

Alessandro Siragusa
Technical & Customer Director

Gabriele Damiani
Technical Product e Promotional Manager

Antonio Perini
Technical Specialist

Nicola Piccola
Technical Specialist

Stefano Ruffini
Technical Specialist

Paolo Valentini
Technical Specialist

Perché certificarci?

1. Dare valore alla propria professionalità
2. Distinguersi sul mercato dai concorrenti non qualificati
3. Avere accesso a lavori pubblici grazie al numero 4/2022
4. Possedere un patrimonio di riconoscenza del proprio cliente
5. Essere rispettato nella settore con professionisti certificati, sul sito di **Salvatore Di Girolamo**
6. Risolvere maggiore fiducia da parte delle aziende produttrici
7. Avere maggiore visibilità verso i progettisti e la Direzione Lavori

Perché certificarci?

Ad oggi la certificazione è un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali. È un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali. È un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali.

Cromology
Tech Services

Il Team

Alessandro Siragusa
Technical & Customer Director

Gabriele Damiani
Technical Product e Promotional Manager

Antonio Perini
Technical Specialist

Nicola Piccola
Technical Specialist

Stefano Ruffini
Technical Specialist

Paolo Valentini
Technical Specialist

Perché certificarci?

Ad oggi la certificazione è un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali. È un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali. È un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali.

Il Team

Alessandro Siragusa
Technical & Customer Director

Gabriele Damiani
Technical Product e Promotional Manager

Antonio Perini
Technical Specialist

Nicola Piccola
Technical Specialist

Stefano Ruffini
Technical Specialist

Paolo Valentini
Technical Specialist

Perché certificarci?

Ad oggi la certificazione è un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali. È un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali. È un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali.

Il Team

Alessandro Siragusa
Technical & Customer Director

Gabriele Damiani
Technical Product e Promotional Manager

Antonio Perini
Technical Specialist

Nicola Piccola
Technical Specialist

Stefano Ruffini
Technical Specialist

Paolo Valentini
Technical Specialist

Perché certificarci?

Ad oggi la certificazione è un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali. È un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali. È un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali.

Il Team

Alessandro Siragusa
Technical & Customer Director

Gabriele Damiani
Technical Product e Promotional Manager

Antonio Perini
Technical Specialist

Nicola Piccola
Technical Specialist

Stefano Ruffini
Technical Specialist

Paolo Valentini
Technical Specialist

Come funziona?

Il servizio di Assistenza Tecnica Prodotto prevede una presenza capillare del servizio di Assistenza Tecnica Prodotto in ogni regione d'Italia. Il servizio di Assistenza Tecnica Prodotto prevede una presenza capillare del servizio di Assistenza Tecnica Prodotto in ogni regione d'Italia. Il servizio di Assistenza Tecnica Prodotto prevede una presenza capillare del servizio di Assistenza Tecnica Prodotto in ogni regione d'Italia.

Il Team

Alessandro Siragusa
Technical & Customer Director

Gabriele Damiani
Technical Product e Promotional Manager

Antonio Perini
Technical Specialist

Nicola Piccola
Technical Specialist

Stefano Ruffini
Technical Specialist

Paolo Valentini
Technical Specialist

Perché certificarci?

Ad oggi la certificazione è un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali. È un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali. È un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali.

Il Team

Alessandro Siragusa
Technical & Customer Director

Gabriele Damiani
Technical Product e Promotional Manager

Antonio Perini
Technical Specialist

Nicola Piccola
Technical Specialist

Stefano Ruffini
Technical Specialist

Paolo Valentini
Technical Specialist

Perché certificarci?

Ad oggi la certificazione è un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali. È un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali. È un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali.

Il Team

Alessandro Siragusa
Technical & Customer Director

Gabriele Damiani
Technical Product e Promotional Manager

Antonio Perini
Technical Specialist

Nicola Piccola
Technical Specialist

Stefano Ruffini
Technical Specialist

Paolo Valentini
Technical Specialist

Perché certificarci?

Ad oggi la certificazione è un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali. È un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali. È un atto vincente da parte dell'operatore che si vuole distinguere sul mercato dei servizi professionali.

Il Team

Alessandro Siragusa
Technical & Customer Director

Gabriele Damiani
Technical Product e Promotional Manager

Antonio Perini
Technical Specialist

Nicola Piccola
Technical Specialist

Stefano Ruffini
Technical Specialist

Paolo Valentini
Technical Specialist