

## Colloquio di Assunzione

Buongiorno [nome],

Sono [nome], Sales Manager presso W 4 House.

*Prima di iniziare l'esposizione, ti suggeriamo di indagare sul suo profilo professionale con lo scopo di raccogliere informazioni sul suo background lavorativo e capire se il suo focus principale è nel settore commerciale o tecnico.*

*Questa informazione ti permetterà di adattare la presentazione alle sue competenze e ai suoi interessi:*

- *se parli ad un commerciale esperto, potresti risaltare le straordinarie opportunità offerte dalle vendite dei prodotti e dei servizi di W 4 House. La nostra azienda premia il successo con commissioni competitive, incentivi legati al raggiungimento degli obiettivi, e programmi di incentivazione che ti permetteranno di ottenere risultati eccezionali;*
- *se invece ha una formazione tecnica, potresti sottolineare i vantaggi di lavorare per un'azienda all'avanguardia nel settore della progettazione in "BIM" e nell'edilizia sostenibile. W 4 House ha sviluppato soluzioni innovative, brevettate, ecosostenibili e sismo-resistenti. All'interno della nostra azienda, potrai avere un ruolo chiave nella realizzazione di progetti innovativi e contribuire in modo significativo a un futuro sostenibile, e altro ancora.*

### Inizia la presentazione:

Per darle una panoramica più dettagliata su W 4 House, lasci che le presenti brevemente l'azienda: **siamo nati nel 2014** con un'anima Green, l'obiettivo è stato quello di poter creare un'alternativa nel mercato dell'edilizia, **brevettando** dei sistemi costruttivi che potessero **sostituire il mattone** semplificando le costruzioni, lo abbiamo fatto con dei sistemi a Cassero su misura prefabbricati in azienda, e poi finiti con ferro e calcestruzzo direttamente in cantiere.

Molti dei nostri brevetti sono stati condivisi con il **Politecnico di Milano**, abbiamo portato il sistema di efficientamento ad un livello molto alto, tant'è che siamo certificati **Passive House**.

Dal 2015 a oggi abbiamo **costruito in tutti i target**: dalla villa singola al complesso di ville, palazzine residenziali e ufficio, capannoni industriali, concessionarie auto, RSA, alberghi in Italia, Svizzera e altro ancora.

La nostra area tecnica ha creato dei programmi di **formazione specifici rivolti alle imprese** che utilizzano i nostri sistemi, fornendo affiancamenti in cantiere fino a quando necessita, permettendo loro, dopo essersi specializzate, di diventare "Imprese partner".

Non è passato molto tempo che le imprese hanno cominciato a chiederci i **prodotti per completare il cantiere** stesso, e dopo aver creato una falegnameria interna per produrre i monoblocchi, abbiamo selezionato aziende altamente qualificate che producessero: serramenti, fotovoltaico, pompe di calore, pavimenti, coperture tetto, cartongessi, resine, rubinetteria e altro ancora.



A W 4 House non è rimasto che cristallizzare le partnership con **accordi industriali**, permettendo i nostri clienti di acquistare direttamente dai produttori, saltando la filiera dei distributori (magazzini edili).

Abbiamo raggruppato tutti i prodotti selezionati su una **piattaforma** facile da usare ed intuitiva, dove chiunque sia registrato nell'area personale, semplicemente con lo smartphone, può vedere i prodotti, consultare le schede tecniche e addirittura fare direttamente sia le richieste di preventivi che gli ordini come si fa con Amazon, acquistando direttamente dai produttori, avendone così un importante vantaggio economico.

Un accenno al mercato in cui operiamo:

Mercato:

E' importante sottolineare che il mercato delle costruzioni sta evolvendo verso standard sempre più alti in termini di efficienza energetica e sostenibilità, ormai è di dominio pubblico la nuova **direttiva Green Europea** che oggi impone delle regole sugli efficientamenti degli immobili dando indicazioni precise: 2030 edifici almeno in classe E, 2033 edifici residenziali almeno in Classe D, anticipando di tre anni nel pubblico accedendo al PNRR.

W 4 House, con la sua expertise e la sua visione futuristica, si posiziona perfettamente in quest'ambito e offre un'opportunità unica per i prossimi 10 anni.

Dopo aver **semplificato il sistema delle costruzioni** trasformando il muratore in installatore, dopo aver **semplificato il mercato degli acquisti** permettendo ai nostri clienti di saltare il magazzino edile approvvigionandosi direttamente dalle aziende produttrici, abbiamo voluto semplificare anche il sistema commerciale creando la **prima rete Green building d'Italia** per commercializzare i nostri prodotti e servizi.

Ad oggi con la nostra rete siamo presenti in: Lombardia, Veneto, Piemonte, Liguria, Sardegna, Emilia-Romagna, Umbria, Abruzzo, Lazio.

Conclusione

Sono certo di aver toccato diversi argomenti, e che avrà molte domande, a questo proposito l'azienda ha deciso di investire **una giornata per esporre** in dettaglio l'eco sistema W 4 House, la prossima sarà a ..... il .....

Il corso a cui è invitato si svolgerà così: durante la mattina sarà direttamente l'AD Valentino Fantini che ha brevettato i sistemi a presentarli, e mostrerà la loro applicazione pratica, nel pomeriggio la presentazione della prima rete green building d'Italia.

L'obiettivo di questa giornata è farle comprendere l'opportunità e i vantaggi offerti da W 4 House, **aiutandola a valutare se diventare parte della rete è una scelta adatta alle tue aspirazioni e obiettivi.**

La partecipazione al corso è gratuita e può avvenire **solo su invito** e previa iscrizione.

**Se ora conferma** la sua disponibilità per ... giorno e data ..., la persona che la sta invitando le manderà il link di iscrizione che potrà compilare fin da subito assicurandosi un posto in aula per quel giorno.

Nel caso lei sia interessato, le invieremo immediatamente il link di iscrizione per garantirle un posto in aula per quel giorno.



# MAPPA C.A.

