



INCONTRI

.....
PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO

ANNO XIII - NUMERO 1 - GENNAIO - FEBBRAIO 2017



Incontri



Incontri

INFORMAZIONI

ANNO XIII - NUMERO 1
GENNAIO - FEBBRAIO 2017

Registrazione del tribunale di Milano
n° 100/05 del 14 Febbraio 2005

AVEDISCO

Viale Andrea Doria, 8
20124 Milano
Tel. 02.6702744 - Fax 02.67385690

SEGRETERIA DI REDAZIONE

Ornella Moscatelli
ornella.moscatelli@avedisco.it

UFFICIO STAMPA

Say What?

ADDETTA STAMPA:

Vanessa Di Benedetto
v.dibenedetto@saywhat.it
Tel. 02.31911843



SOMMARIO

4

IN PRIMO PIANO

"DUE GIORNI IN CANTIERE" - BYBLOS ART
HOTEL VILLA AMISTA' - DAL 15 AL 17 MARZO 2017

5

EDITORIALE DEL PRESIDENTE

GIOVANNI PAOLINO

6

APPUNTI AVEDISCO

NEWS: GIOEL - EVERGREEN LIFE PRODUCTS
IRINOX - SYNERGY WORLDWIDE ITALY

10

EVENTI

PREMIO NAZIONALE AVEDISCO E
FORUM DELLA VENDITA DIRETTA - EDIZIONI 2017

12

EXTRA

AVEDISCO SBARCA SU YOUTUBE
E APRE LA SUA PAGINA UFFICIALE

14

INTERVISTA

ARCHIMEDE FORMILAN - AMMINISTRATORE UNICO
E SOCIO FONDATORE DI HOLIDAY DREAM

16

EDICOLA



IN PRIMO PIANO

**"DUE GIORNI IN CANTIERE" – BYBLOS ART HOTEL VILLA AMISTA'
DAL 15 AL 17 MARZO 2017**



Costruire le basi del futuro della Vendita Diretta: questo l'obiettivo dell'iniziativa "Due giorni in cantiere", promossa da AVEDISCO per i prossimi 15, 16 e 17 marzo presso lo scenografico Byblos Art Hotel – Villa Amistà di Corrubio di Negarine vicino a Verona.

L'incontro vedrà protagonisti CEO, Amministratori Delegati e Dirigenti delle Aziende Associate che in quest'occasione potranno esporre il loro parere su molteplici tematiche inerenti il nostro modello di business: Il tutto volto a disegnare i futuri scenari della Vendita Diretta alla luce dei cambiamenti della società.

A dare il suo illustre parere anche il sociologo di fama internazionale, Domenico De Masi, amico dell'Associazione e protagonista dell'edizione 2016 del Forum della Vendita Diretta, occasione durante la quale il Professore aveva delineato i cambiamenti sociali e culturali previsti nei prossimi trent'anni.

Un momento quindi di altissimo confronto interno che getterà le basi del lavoro dell'Associazione tenendo conto dell'evoluzione di un "mestiere" in continuo divenire.





EDITORIALE DEL PRESIDENTE

GIOVANNI PAOLINO

In un contesto di grande incertezza per il nostro Paese, legato anche alla recente caduta del Governo e il conseguente venir meno dell'apparente stabilità economica, la Vendita Diretta e le Aziende Associate AVEDISCO proseguono controcorrente la loro ascesa, ottenendo riconoscimenti e gratificazioni.

Gli ultimi dati relativi al settore evidenziano da un lato la crescita del valore occupazionale e dall'altro una consistente tenuta di fatturato rispetto al panorama economico nazionale. Un andamento positivo dovuto alle solide basi costruite negli anni e ai valori intrinseci di questo modello di business, primo fra tutti l'importanza del rapporto umano tra Incaricato e Consumatore ma anche la qualità dei prodotti offerti.

In questi mesi, AVEDISCO si è concentrata a dare valore alle nuove realtà aziendali che si sono affacciate in modo promettente alla Vendita Diretta in settori trasversali, dai servizi, alla cosmesi, al comparto alimentare-nutrizionale.

L'Associazione, infatti, interpreta i punti di forza del segmento in cui opera, facendo di impegno e meritocrazia una missione concreta e non solo una filosofia. Lo testimoniano le Aziende che sono legate ad AVEDISCO da un rapporto pluriennale e che si sono affermate in maniera vincente nel panorama economico internazionale.

Sono convinto che, partendo da queste basi, il 2017 possa rappresentare per AVEDISCO e per i suoi Associati una sfida positiva verso nuovi traguardi e opportunità di successo, soprattutto per i più giovani.

Giovanni Paolino
Presidente AVEDISCO





GIOEL

FESTA DI FINE ANNO

Il 29 dicembre si è svolta a Roma, presso l'hotel A.Roma Lifestyle la Festa di Fine Anno Gioel.

Tante le novità presentate agli specialisti e ai manager presenti, novità che sono state accolte in un clima reso effervescente dallo straordinario risultato del periodo e dell'anno.

Presente alla serata anche Giovanni Mazzi a cui è stato comunicata la cifra raccolta a favore dei Centri Giovanili di Don Antonio Mazzi.





EVERGREEN LIFE PRODUCTS

INAUGURATA LA NUOVA SEDE A SAN GIOVANNI AL NATISONE

Alla presenza di oltre 300 invitati, Sabato 4 febbraio 2017, l'azienda friulana ha inaugurato la sua nuova sede. Uno spazio di 3.000 mq dove sono impiegati 25 dipendenti – l'età media è di 30 anni - dislocati tra gli uffici amministrativi ed operativi, la logistica nazionale ed europea ed il nuovo reparto di Ricerca & Sviluppo. Ed è proprio grazie all'importante lavoro di ricerca che l'azienda è giunta alla produzione di OLIVUM®, l'Infuso di Foglie d'Olio inventato e brevettato dal fondatore Livio Pesle, oggi ingrediente base di tutti i prodotti commercializzati dall'azienda.

All'inaugurazione, a cui domenica 5 febbraio è seguita la convention dedicata a tutti gli Incaricati di Vendita organizzata presso il Teatro Giovanni da Udine (UD), ha partecipato anche Maria Grimaldi, Direttore Generale di Confindustria Udine, Carlo Pali, Assessore all'Ambiente e alle Opere Pubbliche del Comune di San Giovanni al Natisone e Giuliano Sciortino, Segretario Generale AVEDISCO.

APPUNTI AVEDISCO





IRINOX

ANCORA PIU FRESCO: NUOVO MODELLO 2017



Il nuovo Fresco è arrivato!

Più veloce, più potente, più efficiente con design identico, unico, inconfondibile.

Fresco arriva con due utilissime funzioni aggiuntive. La surgelazione delicata, dedicata agli alimenti più delicati, che permette di portare rapidamente la temperatura dell'alimento a 3°, per poi surgelare gradualmente a -18°, senza aggredire il prodotto. La conservazione personalizzata, invece, consente di preservare per 48 ore alcuni particolari prodotti, scegliendo la temperatura voluta. Novità anche per la cottura a bassa temperatura: alla fine del ciclo sarà possibile scegliere se mantenere il piatto caldo a 60° o abberlo a 3° per la sua perfetta conservazione in frigo fino a 7 giorni.

L'estetica di Fresco resta uguale, ma lo spazio interno aumenta e diventa più funzionale. Nuovissimo il suo cuore elettronico, particolarmente performante il compressore, ricercati e di grande qualità i materiali della scocca esterna.





SYNERGY WORLDWIDE ITALY

APPUNTI AVEDISCO

INAUGURAZIONE UFFICIALE NUOVI UFFICI

Il 17 gennaio scorso, Adele Pastore, Direttore Generale di Synergy Worldwide, ha inaugurato ad Arona i nuovi uffici.

Presenti alla cerimonia Incaricati da tutta Italia e alcuni Special Guest:

Carmelo d'Anzi (Vice President Europe); Doctor Matthew Tripp (Ceo Huges Center for Research and Innovation); Giuliano Sciortino (Segretario Generale AVEDISCO), Paul Blad (Presidential Executive e sponsor di Fernando Gatti)

Il giorno successivo, il 18 gennaio presso la nuova sede il Dott. Matthew Tripp ha tenuto un incontro di formazione il "Primo EU Doctor meeting" a cui hanno partecipato dalla Gran Bretagna il Dott. Rav Naik, dall'Islanda la Dott.ssa Birna Asbjornsdottir, dalla Germania i Dottori Frank Jester e Francesca Pflueger, dall'Italia il Dott. Roberto Leonardi, la Dott.ssa Luisa Barchiesi e il Dottor Antonino Paruta.

SYNERGY
leave a legacy





EVENTI

PREMIO NAZIONALE AVEDISCO E FORUM DELLA VENDITA DIRETTA EDIZIONI 2017

7° FORUM DELLA VENDITA DIRETTA

L'evoluzione della Vendita Diretta:
dal porta a porta all'era digitale

Sono già iniziati i preparativi per l'organizzazione della 23° edizione del Premio Nazionale AVEDISCO, l'evento più atteso dalle nostre Aziende Associate dedicato agli Incaricati che si sono distinti per impegno e risultati.

L'appuntamento è in programma Venerdì 26 maggio, presso il prestigioso Auditorium della sede de Il Sole 24 Ore a Milano. La giornata prenderà il via con il Forum della Vendita Diretta, evento di approfondimento in cui esperti del settore e del panorama economico e sociale italiano si confrontano sull'evoluzione e lo sviluppo della Vendita Diretta, dalla sua nascita fino agli scenari futuri.

Al momento di confronto seguirà nel pomeriggio l'emozionante premiazione e in serata la consueta cena di gala.





Pochi mesi, dunque, e potremo ritrovarci ancora una volta in questi importanti eventi di confronto per approfondire i temi cari al settore ma anche per celebrare e riconoscere chi contribuisce a rendere la Vendita Diretta un canale di distribuzione ogni giorno sempre più vincente.





AVEDISCO SBARCA SU YOUTUBE E APRE LA SUA PAGINA UFFICIALE



AVEDISCO prosegue la conquista del web e apre un canale ufficiale su Youtube, piattaforma che carica e visualizza video in rete, e si avvicina così, con un nuovo strumento, a chiunque voglia conoscere e approfondire le principali tematiche del settore della Vendita Diretta. AVEDISCO punta per la prima volta a una comunicazione per immagini, mostrando direttamente i valori fondanti e le metodologie con cui opera, attraverso un mezzo fresco e immediato.

Il canale, chiamato AVEDISCO, contiene al momento 3 principali playlist: Premio Nazionale AVEDISCO; i media televisivi parlano di AVEDISCO, con i servizi dei principali network tv e delle più importanti agenzie stampa; Forum AVEDISCO della Vendita Diretta 2016, con gli interventi degli ospiti dell'incontro dell'anno scorso, tra cui il Presidente della Regione Lombardia Roberto Maroni e il Prof. Domenico De Masi.

Collegandosi al sito www.avedisco.it, è possibile iscriversi direttamente al canale cliccando nell'apposita sezione dell'home page. In questo modo, sia gli Incaricati che i Consumatori possono essere aggiornati sulle ultime notizie ed sugli eventi dell'Associazione.

Dopo l'apertura di una pagina LinkedIn, l'Associazione è dunque più presente in rete. L'obiettivo è quello di ampliare sempre più il nostro pubblico di riferimento avvicinando anche i più giovani. Per questo AVEDISCO valuterà per il futuro l'apertura del proprio profilo sui principali social network.



Nasce Cofidis Retail.

**Il partner che
cercavi per sviluppare
il tuo business**

Cofidis Retail nasce dall'esperienza di Cofidis e Centax, da sempre vicini ai loro partner per sviluppare ed incrementare le loro vendite, offrendo facilitazioni di pagamento e soluzioni di credito uniche ed innovative.

Soluzioni per il tuo business



www.cofidis-retail.it

Per maggiori informazioni: DIVISIONECOMMERCIALE@MICRO-FINANCE.IT
TEL. 02/62060503

**ARCHIMEDE FORMILAN**

AMMINISTRATORE UNICO E SOCIO FONDATORE DI HOLIDAY DREAM



Perché la sua azienda ha scelto di entrare a far parte di AVEDISCO? Vantaggi e valore aggiunto di appartenere all'Associazione?

Poter affiancare al nome di Holiday Dream Club quello di una realtà come AVEDISCO è stata un'opportunità imperdibile per una società giovane e in grande crescita come la nostra. Poter offrire ai nostri clienti la serietà di AVEDISCO è una garanzia del servizio che proponiamo e dell'impegno su cui poggia HDC. Con AVEDISCO possiamo crescere ancora di più confrontandoci con le migliori realtà nazionali della Vendita Diretta, facendo nostre le "best practices" del settore a tutto vantaggio degli Incaricati alle vendite e dei Consumatori. Un miglioramento che coinvolge tutte le realtà associate e ad AVEDISCO, un impatto sull'intero settore che beneficia tutti.

Quali innovazioni tecnologiche significative sono state introdotte da parte della sua Azienda per agevolare l'attività degli Incaricati alle vendite?

Siamo continuamente alla ricerca di strumenti e metodi da sperimentare e mettere a disposizione della nostra rete. Oltre a due siti web recentemente rinnovati, holidaydream.club e viaggiatoriseriali.it con offerte dedicate a tutti i nostri clienti aggiornate in tempo reale... e ad una pagina Facebook dove condividiamo le nostre esperienze di viaggio e le novità HDC, puntiamo sui nostri magazine che, disponibili anche on-line, propongono esempi e idee dell'esperienza di acquisto con Holiday Dream Club.

Le Aziende Associate AVEDISCO dedicano sempre particolare attenzione alla formazione; secondo lei cosa è cambiato in termini di corsi di formazione nel lavoro degli incaricati, rispetto agli anni precedenti?

Negli ultimi anni c'è stato un cambiamento radicale ed epocale su questo aspetto. Una rivoluzione che ha portato al centro non più il prodotto ma la persona, il



cliente, le sue aspettative le sue esigenze, anche quelle non strettamente collegate all'oggetto dell'acquisto. Anzi, forse soprattutto quest'ultime. Non più un approccio freddamente tecnico: alla conoscenza del prodotto da parte degli Incaricati alla vendita si affianca ora una spiccata vocazione relazionale ed etica. Non solo vendere ma soddisfare, andare oltre le aspettative del cliente stesso sapendone gestire e anticipare i bisogni.

Cosa ne pensa delle attività che AVEDISCO ha intrapreso negli ultimi anni a favore di Aziende, Incaricati e Consumatori? Quali consigli darebbe all'Associazione per migliorare?

Con le sue continue attività di formazione, informazione, aggiornamento nei confronti di tutti gli attori di questo settore, AVEDISCO ha avuto e sta avendo un ruolo cruciale nel panorama nazionale della Vendita Diretta e nella tutela degli Incaricati alle vendite e dei Consumatori. Credo che il prossimo obiettivo naturale sia quello di arrivare a definire in modo chiaro e indiscutibile che quello di Incaricato alle vendite è un lavoro, un'attività professionale vera e propria con tutto quello che ne consegue, sia come oneri che come riconoscimenti.

Previsioni per il futuro: come vede il settore della Vendita Diretta tra cinque anni?

Capillare. La Vendita Diretta sta crescendo e nel medio periodo arriverà ad avere un ruolo centrale nell'economia, molti dei posti di lavoro che sono scomparsi nel settore dell'industria nell'ultimo decennio potranno essere assorbiti dal modello della Vendita Diretta. Una crescita che già è in atto e che porterà il settore ad essere sempre più presente nella vita quotidiana.



EDICOLA

Ecco 36 mila nuovi posti di lavoro Mercato del lavoro a una svolta. Ecco le aziende che hanno in programma assunzioni nel 2017: in testa Univedita, Avedisco, Burger King ed Emirates

Bonno King nel prossimo anno assumerà 4.800 persone, Amazon 4.000, Avedisco 3.700, Univedita 3.600, Burger King 2.500, Emirates 2.500, Ryanair 2.250, Marriot 665, Amazon 600, Grandisiam 600, Elino Shopping 500, Scalo Milano 500.

ALCUNE OPPORTUNITA' PER IL 2017			
	Avedisco	3.700	
	Univedita	3.600	
	Burger King	2.500	
	Emirates	2.500	
	Ryanair	2.250	
	Marriot	665	
	Amazon	600	
	Grandisiam	600	
	Elino Shopping	500	
	Scalo Milano	500	

ITALIA OGGI 2 GENNAIO 2017

Italia Oggi

10 Lavoro
Le vendite porta a porta scansano la crisi e rilanciano con 21 mila occasioni



Il porta a porta scansa la crisi e rilancia con 21 mila occasioni
Le vendite porta a porta scansano la crisi e rilanciano con 21 mila occasioni

ITALIA OGGI 19 DICEMBRE 2016



Avedisco, vendite dirette non conoscono crisi



Pubblimetro il 22/12/2016 Ag 2/2
Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, è la vendita diretta costituita la loro spesa nel panorama economico italiano: nei primi nove mesi del 2016 le 37 aziende associate hanno registrato un fatturato di oltre 140 milioni di euro, con un aumento di quasi il +10% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Dati che confermano come questo settore sia in controtendenza rispetto alla congiuntura attuale.

La vendita diretta è anche un'ottima occasione di affermazione professionale: da gennaio a settembre sono quasi 190.000 gli incaricati alla Vendita che ogni giorno sono al fianco di un numero crescente di consumatori, offrendo un alto livello di qualità dei prodotti e del servizio.

Avedisco, inoltre, contrasta ancora una volta la disoccupazione grazie a un valore occupazionale in aumento di oltre il +15% rispetto all'anno precedente. L'Associazione di voce ad Aziende che offrono opportunità di realizzazione economica per tutti coloro che vogliono intraprendere una gratificante carriera professionale.

«Siamo lieti di vedere confermate», commenta Giovanni Pucillo, presidente di Avedisco, «anche in questi primi nove mesi le nostre prospettive di crescita. Avedisco si impegna in modo costante nel lavoro di formazione degli incaricati oltre che nella qualità e nel rispetto delle leggi per chi intraprende questa professione. Solo così facendo possiamo ottenere la completa fiducia dei nostri consumatori che, grazie anche all'alta qualità della nostra offerta, sanno di poter trovare nelle nostre aziende associate un punto di riferimento sicuro».

ADN KRONOS 13 DICEMBRE 2016

la VOCE di ROVIGO

Avedisco Le vendite dirette non conoscono crisi

■ Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, è la vendita diretta continuano la loro ascesa nel panorama economico italiano: nei primi nove mesi del 2016 le 37 aziende associate hanno registrato un fatturato di oltre 486 milioni di euro, con un aumento di quasi il +16% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Dati che confermano come questo settore sia in controtendenza rispetto alla congiuntura attuale. Il comparto che attesta la crescita maggiore nei primi nove mesi di quest'anno è quello "alimentare-nutrizionale" con un fatturato di oltre 370 milioni di euro e un aumento di quasi 20 punti percentuali rispetto agli stessi mesi del 2015. Segue a ruota il tessile" con un incremento di quasi il +9% per un totale di 155 milioni di euro. "Casa e beni durevoli" migliora di oltre il +8%, mentre "cosmesi e accessori moda" raggiunge i 40 milioni di fatturato crescendo di oltre 3 punti percentuali.

L'Arena COMMERCIO, i dati di Univedita e Avedisco Fatturati e addetti in aumento per la vendita diretta Il Veronese secondo in Veneto 20,6 milioni di merci in nove mesi

Per oltre 100 milioni di euro il fatturato delle vendite dirette nel 2016, settore della vendita diretta porta a porta, costituisce la più alta crescita anche nei primi nove mesi dell'anno. Veniva si riflette al secondo posto di Veneto per i fatturati totalizzati dalle imprese aderenti ad Univedita, associazione che raggruppa le aziende specializzate in vendita porta a porta. In Veneto, la vendita diretta porta a porta è la più sviluppata in Italia, con un fatturato di oltre 140 milioni di euro, con un aumento di quasi il +10% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il Veronese è secondo in Veneto con un fatturato di oltre 20,6 milioni di euro, con un aumento di quasi il +10% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

LA VOCE DI ROVIGO 22 DICEMBRE 2016

L'ARENA 24 DICEMBRE 2016



la Voce di Mantova

Hanno registrato un fatturato di oltre 486 milioni di euro Avedisco, vendite dirette non conoscono crisi

ROMA Avedisco, Associazione vendite diretta servizio consumatori, e la vendita diretta continuano la loro ascesa nel panorama economico italiano: nei primi nove mesi del 2016 le 37 aziende associate hanno registrato un fatturato di oltre 486 milioni di euro, con un aumento di quasi il +16% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.



giontorni atteso. Il comparto che attesta la crescita raggiunge nei primi

nove mesi di quest'anno è quello "alimentare-nutrizionale" con un fatturato di oltre 370 milioni di euro e un aumento di quasi 20 punti percentuali rispetto agli stessi mesi del 2015. Segue a ruota il "tessile" con un incremento di quasi il +9% per un totale di 15 milioni di euro. "Casa e Beni durevoli" migliora di oltre il +8%, mentre "cosmesi e accessori moda" raggiunge i 40 milioni di fatturato crescendo di oltre 3 punti percentuali.

Dati che confermano come questo settore sia in controtendenza rispetto alla con-

LA VOCE DI MANTOVA

30 DICEMBRE 2016



Avedisco: fatturato il crescita del 16%

Publicato: 13 Dicembre 2016

Nei primi nove mesi del 2016 le 37 Aziende Associate Avedisco hanno registrato un fatturato di oltre 486 milioni di euro con un aumento di quasi il +16% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Dati che confermano come questo settore sia in controtendenza rispetto alla congiuntura attuale.

Il comparto che attesta la crescita maggiore nei primi nove mesi di quest'anno è quello "Alimentare-Nutrizionale" con un fatturato di oltre 370 milioni di euro e un aumento di quasi 20 punti percentuali rispetto agli stessi mesi del 2015. Segue a ruota il "Tessile" con un incremento di quasi il +9% per un totale di 15 milioni di euro. "Casa e Beni Durevoli" migliora di oltre il +8%, mentre "Cosmesi e Accessori Moda" raggiunge i 40 milioni di fatturato crescendo di oltre 3 punti percentuali.

La Vendita Diretta è anche un'ottima occasione di affermazione professionale: da gennaio a settembre sono quasi 199.500 gli incaricati alla Vendita che ogni giorno sono al fianco di un numero crescente di consumatori, offrendo un alto livello di qualità dei prodotti e del servizio.

AVEDISCO contrasta ancora una volta la disoccupazione grazie a un valore occupazionale in aumento di oltre il +15% rispetto all'anno precedente. L'Associazione dà voce ad Aziende che offrono opportunità di realizzazione concreta per tutti coloro che vogliono intraprendere una gratificante carriera professionale.

"Siamo lieti di vedere confermate anche in questi primi nove mesi le nostre prospettive di crescita. AVEDISCO si impegna in modo costante nel lavoro di formazione degli Incaricati oltre che nella qualità e nel rispetto delle leggi per chi intraprende questa professione - commenta Giovanni Pasolino, Presidente di AVEDISCO - Solo così facendo possiamo ottenere la completa fiducia dei nostri consumatori che, grazie anche all'alta qualità della nostra offerta, sanno di poter trovare nelle nostre Aziende Associate un punto di riferimento sicuro".

TRIBUNA ECONOMICA

13 DICEMBRE 2016

SempioneNews

L'asse del Sempione a portata di click.



Master in network marketing alla LIUC

Si è conclusa positivamente la prima edizione dell'executive Master in network marketing della Business School della LIUC.

SEMPIONE NEWS

12 GENNAIO 2017

ROMA

I DATI DI AVEDISCO

Le vendite dirette non conoscono crisi

Avedisco, l'Associazione vendite dirette servizio consumatori, e la vendita diretta continuano la loro ascesa nel panorama economico italiano: nei primi nove mesi del 2016 le 37 aziende associate hanno registrato un fatturato di oltre 486 milioni di euro, con un aumento di quasi il +16% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Dati che confermano come questo settore sia in controtendenza rispetto alla congiuntura attuale. Il comparto che attesta la crescita maggiore nei primi nove mesi di quest'anno è quello "alimentare-nutrizionale" con un fatturato di oltre 370 milioni di euro e un aumento di quasi 20 punti percentuali rispetto agli stessi mesi del 2015.

Segue a ruota il "tessile" con un incremento di quasi il +9% per un totale di 15 milioni di euro. "Casa e beni durevoli" migliora di oltre il +8%, mentre "cosmesi e accessori moda" raggiunge i 40 milioni di fatturato crescendo di oltre 3 punti percentuali.

IROMA

23 DICEMBRE 2016



AVEDISCO

Viale Andrea Doria, 8 - 20124 Milano
Tel 02.6702744 - Fax 02.67385690
www.avedisco.it - info@avedisco.it



Incontri