

NGW Group Srl, in linea con la propria filosofia aziendale basata sulla capacità di adeguarsi continuamente alle necessità del mercato, ha deciso di dotarsi di un Sistema di Gestione per la Qualità al fine d'identificare e soddisfare le esigenze attese dei propri clienti, per ottenere vantaggi competitivi e conseguire, conservare e migliorare le prestazioni e le capacità organizzative.

L'Amministratore Delegato, attraverso l'operato del Responsabile Qualità, si impegna ad assicurare che tale Politica per la Qualità sia compresa, da tutti condivisa, implementata e mantenuta a tutti i livelli dell'organizzazione. Il presente documento è stato diffuso a tutti i livelli dell'organizzazione tramite incontri formativi ed esposizione all'interno dei locali, in maniera da assicurarne la comprensione da parte di tutto il personale.

Sulla base dei principi generali di seguito esposti, sono stati definiti obiettivi misurabili in documenti di maggior dettaglio che vengono monitorati in occasione dei riesami annuali da parte della Direzione aziendale, al fine di migliorare continuamente l'efficacia del sistema di gestione per la qualità e verificando l'adeguatezza dei principi generali espressi nel presente documento.

PRINCIPI GENERALI



PARTNERSHIP CON I FORNITORI

- Strutturazione di partnership con nuovi fornitori
- Rafforzamento dei rapporti con i partner già in essere



GRATIFICAZIONE DEL PERSONALE

- Creazione e mantenimento di un ambiente di lavoro in linea con le attività svolte
- Formazione, addestramento e aggiornamento continui
- Promozione della filosofia di lavoro collaborativa e in team



SODDISFAZIONE DELLA PROPRIETA'

- Remunerazione del capitale investito (incremento di fatturato e miglioramento degli utili)
- Corretta gestione delle attività e dell'immagine aziendale
- Rendere l'azienda più competitiva



MASSIMIZZAZIONE DELLA SODDISFAZIONE DEL CLIENTE

- Offerta di un'ampia gamma di macchine rispondenti alle diverse esigenze
- Proposta prezzi definiti ed in linea con il mercato
- Efficienza ed efficacia nei servizi a corredo della vendita



ACQUISIZIONE DI NUOVI CLIENTI

- Attività volte al mantenimento e allo sviluppo dei rapporti con clienti potenziali
- Organizzazione visite commerciali presso clienti o in nostra sede

