



Politique de qualite

L'objectif principal de Giovanardi spa est la satisfaction du Client.

Pour cela, Giovanardi entretient une étroite collaboration avec le client pour en acquérir l'univers des valeurs et s'engage également dans une constante recherche technologique de méthode et de produit. Cela s'accompagne par l'habileté et la capacité irremplaçables des ressources humaines, qui, par leur expérience et leur flexibilité, rendent chaque travail spécial et efficace. Tous les jours.

Giovanardi spa a toujours réussi à identifier et à mettre en œuvre les investissements et les transformations internes qui lui ont permis d'offrir à ses Clients une grande capacité de proposition de produits requis.

Pour cela et pour permettre à Giovanardi spa de poursuivre son développement, la Direction s'engage à:

- Connaître les exigences et les besoins de nos clients par le soin de la communication directe avec eux;
- Comprendre comment notre secteur de marché se développe et être toujours à l'avant-garde;
- Etre celui qui apporte l'innovation dans notre marché;
- Activer un processus d'amélioration continue du service rendu au client par une action constructive et continue de tous les collaborateurs de Giovanardi spa;
- Se souvenir constamment que le succès de nos clients est parallèle au nôtre;
- Respecter tous les règlements législatifs applicables aux activités de l'entreprise;
- Mener les activités de l'entreprise de manière éthique.

Pour atteindre ce but, nous sommes conscients que nous devons:

- Intégrer le principe de l'amélioration continue dans notre culture d'entreprise, en le mettant en œuvre jour après jour;
- Être convaincus que les personnes sont notre première et irremplaçable ressource, avec leurs compétences et expériences; avec l'expérience



personnes plus âgées et l'enthousiasme des plus jeunes, avec leur créativité et l'envie de faire équipe;

- Se rappeler d'avoir le potentiel nécessaire pour combler certaines lacunes du marché et essayer de s'imposer comme point de référence pour nos clients;
- Considérer nos Fournisseurs comme des partenaires, plutôt que de simples vendeurs de travail et de matières, pour partager avec eux (plutôt qu'imposer) nos besoins et nos attentes, voire les attentes de nos Clients.