

## FILO DIRETTO CON LE AZIENDE

**Gabriele Cavallet**

Direttore Commerciale Dental Tech Srl

**Quali sono stati i passaggi chiave del percorso di Dental Tech?**

«Dental Tech nasce nel 1977 e nel corso di questi anni ha sviluppato un grande patrimonio di competenze e know how che rappresentano una garanzia di affidabilità e sicurezza per i nostri clienti. Uno step importante di crescita è avvenuto sicuramente nel 1992, anno in cui abbiamo deciso di concentrare le nostre forze esclusivamente sul settore dentale. Abbiamo lanciato sul mercato il nostro primo sistema implantare ImpLogic®, uno dei primi impianti conici sul mercato italiano, e da lì non ci siamo più fermati. Oggi ci dedichiamo alla progettazione, produzione e commercializzazione dei nostri sistemi implantari sia in Italia che all'estero».

**Che cosa significa ricerca per Dental Tech?**

«Ricerca per noi è sinonimo di crescita. Crescere significa creare maggiori opportunità per i nostri clienti e proporsi come una risorsa in grado non solo di soddisfare, ma spesso anche anticipare le esigenze che provengono dalla realtà clinica e internazionale. Vogliamo essere un partner a 360° per i nostri clienti. Il nostro staff tecnico è costantemente impegnato nella ricerca, nello sviluppo e nella realizzazione di nuovi prodotti, utilizzando materiali innovativi e certificati, abbinati a macchinari di ultima generazione».

**Com'è strutturata l'azienda e qual è l'importanza della qualità?**

«Dental Tech punta molto sulla rete vendita. I nostri agenti e i concessionari,

con cui collaboriamo ormai da anni, garantiscono un punto di riferimento per il cliente in ogni circostanza. Perché per noi la qualità non deve essere visibile solamente nel prodotto finale, ma deve essere percepita dal cliente anche nei servizi che offriamo. Se da un lato, per i nostri prodotti, garantiamo e aderiamo agli standard qualitativi richiesti dagli organismi notificanti nazionali e internazionali, dall'altro lato il nostro obiettivo è aggiungere valore nella relazione con il cliente. Questo è possibile solamente mettendo costanza e qualità in ciò che si fa».

**Quali sono le novità commerciali di Dental Tech?**

«Nel 2018 abbiamo apportato un restyling ad alcuni impianti della nostra gamma, sostituendo l'impianto cilindrico sommerso a connessione interna Implassic FT2 con FT3 e quello a connessione esterna Implassic HX2 con HX3. Anche la nostra linea implantare transmucosa ha aggiunto delle migliorie con i nuovi Implassic TR2 e TRW2. Infine, abbiamo introdotto l'impianto a connessione conometrica Implassic FTP per rendere ancora più completa la nostra linea implantare. Il progetto per il 2019 è dunque dare continuità a questi nuovi prodotti, raccogliendo importanti feedback da parte dei nostri utenti ... il tutto, ovviamente, mantenendo un occhio vigile sulle nuove esigenze del mercato».

**Quale valore assume per Dental Tech l'attività di formazione e quali sono i prossimi obiettivi che intendete perseguire?**

«Ci viene insegnato a parlare e a scrivere, ma raramente ci viene insegnato ad ascoltare veramente. Bisogna essere in grado di passare dal semplice informare - passaggio unidirezionale - al comunicare - scambio bidirezionale. Con questo obiettivo ben impresso in mente, richiediamo costantemente feedback ai nostri clienti, per migliorare le nostre proposte sia a livello di prodotti, sia a livello di proposte formative costruite ad hoc, in base alle principali necessità del momento. La formazione dei nostri medici è fondamentale per Dental Tech e perciò anche il 2019 sarà un anno ricco di iniziative, con eventi e corsi che abbracceranno più tematiche: dalla chirurgia digitale alla live surgery su paziente, passando per corsi di anatomia e dissezione e serate culturali multidisciplinari. Oltre al focus sulla formazione, il nostro obiettivo è la continua crescita a livello sia nazionale che internazionale. Parteciperemo a fiere all'estero con l'intenzione di portare il nostro know how e il Made in Italy fuori dai confini nazionali e, nello stesso tempo, apprendere nuove informazioni del settore dentale. Come fatto in questi 42 anni di storia, questo nostro progetto continuerà ovviamente a ruotare intorno al punto fermo per eccellenza di Dental Tech: la qualità dei nostri prodotti».

**INFO**

Dental Tech Srl - Via Di Vittorio, 10/12  
20826 Misinto (MB)  
Tel. 0296720174 - Fax: 02.96721269  
[www.dentaltechitalia.com](http://www.dentaltechitalia.com)