

## FILO DIRETTO

## Evoluzione ed efficienza: il percorso di Dental Tech

**Gabriele Cavallet**  
Direttore Commerciale Dental Tech Srl



Abbiamo incontrato Gabriele Cavallet, direttore commerciale di Dental Tech Srl, per approfondire le ultime novità dell'azienda.

### Siamo quasi alla fine di questo 2022: quale bilancio può fare oggi?

Un bilancio direi sicuramente positivo. Sono stati mesi impegnativi, in cui abbiamo rispettato gli obiettivi che ci eravamo prefissati.

A ottobre 2021 è iniziata una "nuova fase", con un rebrand aziendale che ha coinvolto il nostro logo, il packaging e la veste grafica della comunicazione aziendale: un restyling che non ha cambiato il nostro modo di operare, ma che ha mostrato come Dental Tech sia un'azienda dinamica e in continua evoluzione. In questo 2022 abbiamo portato avanti nuovi progetti, come l'instaurazione di nuove partnership, e l'aumento di visibilità del brand in campo internazionale. Tutto questo ovviamente è andato di pari passo con la cura del prodotto e l'attenzione verso il cliente finale, senza tralasciare la pianificazione di progetti per il futuro, alcuni di questi molto ambiziosi, come l'ampliamento della sede attuale ... ma non vogliamo svelarvi troppo.

### Ha accennato alle partnership: quali sono quelle che avete stretto recentemente?

Cerchiamo sempre di tenere monitorato il mercato per cogliere nuove opportunità e stringere partnership per poter migliorare la nostra of-

ferta. L'ultima in ordine temporale, è quella con New Ancorvis: una collaborazione commerciale che ci permette di proporre manufatti protesici customizzati realizzati su componenti e librerie originali Dental Tech. Il connubio tra l'esperienza di Dental Tech e i servizi offerti da New Ancorvis è l'espressione di elevati standard produttivi e si sta dimostrando vincente.

### Come vi state muovendo in campo internazionale per aumentare la visibilità de marchio Dental Tech?

A inizio settembre abbiamo presentato il nostro nuovo sito web ([dentaltechworldwide.com](http://dentaltechworldwide.com)) dedicato al mercato estero, muovendo un ulteriore importante passo verso l'internazionalizzazione del nostro brand. Il Congresso EAO di Ginevra è stata l'occasione per presentare le nuove proposte ai clienti esteri già attivi e ai nuovi potenziali dealer internazionali. Questo piano di internalizzazione viene portato avanti annualmente con la partecipazione a fiere di settore. Partecipiamo annualmente ad AEEDC di Dubai, e abbiamo partecipato ad altre fiere tra cui, per citarne alcune, CADEX in Kazakistan, CEDE in Polonia e IDS a Colonia, che tutti ben conoscono.

### Come si riflette tutto ciò in campo nazionale e sulla qualità del prodotto?

Anche in Italia siamo in continua evoluzione e abbiamo investito grandi ri-

orse. Abbiamo inserito nella nostra rete vendita nuove figure, e siamo continuamente alla ricerca di agenti per coprire sempre più le richieste che arrivano da tutto il territorio.

Il cliente Dental Tech non riceve solamente il nostro prodotto, ma viene assistito e consigliato nella fase di acquisto, in modo da scegliere il migliore impianto a seconda delle sue esigenze cliniche e viene affiancato nella sua formazione professionale. Ogni anno infatti organizziamo corsi di formazione che abbracciano differenti tematiche con tutor e relatori altamente qualificati.

Per quanto riguarda il prodotto, siamo sempre attenti alle nuove richieste di mercato e ai feedback dei nostri clienti proponendo, se necessario, nuove linee implantari e componenti protesiche. Un aspetto su cui non scendiamo però a compromessi è la qualità del prodotto: tutte le fasi di progettazione e produzione sono interne all'azienda, e questo ci permette di avere un controllo diretto su tutto l'iter produttivo, minimizzando i rischi d'errore e mantenendo uno standard qualitativo molto alto.

### INFO

Dental Tech Srl  
Via G. Di Vittorio, 10/12  
20826 Misinto (MB)  
[www.dentaltechitalia.com](http://www.dentaltechitalia.com)