

Il Sole 24 ore e Statista premiano per il 2° anno consecutivo Link Soluzioni

27 Novembre 2019



a cura di Link Soluzioni

Essere inseriti in un report del Sole 24 Ore è un traguardo encomiabile; esserlo per due anni consecutivi è una storia di successo ancora più sorprendente se si pensa che Link Soluzioni S.r.l. (www.linksoluzioni.it) lavora esclusivamente in Veneto e Friuli-Venezia Giulia.

Dopo il riconoscimento Leader della Crescita 2019, arriva per la **società di mediazione creditizia Link Soluzioni di Silea (Treviso)** la conferma per il 2020: nella classifica, redatta dal prestigioso quotidiano economico, si posiziona al **157° posto** su 400. Con una crescita di fatturato del 45,63%, supera importanti realtà nazionali.

«Ottenere questo risultato per il secondo anno consecutivo – spiega Pierantonio Furian, titolare di Link Soluzioni S.r.l., premia il nostro modello aziendale, ora aperto verso un rivoluzionario processo di digitalizzazione»

Il modello aziendale dell'impresa trevigiana si fonda sui seguenti cardini:

- territorialità in quanto operiamo esclusivamente nel Nord-Est
- qualità umane e professionali dei nostri 20 collaboratori
- metodo di lavoro basato su processi produttivi dove le qualità dei nostri collaboratori trova il terreno per esprimersi al massimo e rendere un servizio eccellente ai nostri clienti
- soluzioni creditizie su misura per il Cliente, grazie alla capillarità delle relazioni con gli istituti di Credito presenti nel territorio

“Senza un team di professionisti coeso e motivato – continua Furian – il fatturato non avrebbe l'attuale trend di crescita. Sono convinto che una selezione efficace del personale unita a forti investimenti nella formazione sia, insieme ad una solida pianificazione finanziaria e di processo, il fattore del nostro successo”.

La crescita nel triennio appena passato ha aperto la strada al processo di digitalizzazione, che coinvolge tutte le business unit e tutte le fasi del processo di mediazione del credito: dalla lead generation, passando per l'acquisizione del cliente fino ai rapporti con gli istituti bancari.

Il totale collegamento delle procedure di ogni reparto aziendale al metodo dell'inbound marketing e una cultura della lead generation e dei buyer personas sempre più radicata, sta dando ulteriori grandi soddisfazioni. Per il 2020 l'azienda ha pianificato di inserire 20 nuovi collaboratori: professionisti pronti a portare le loro esperienze all'interno di un'impresa capace di esaltare doti e aspirazioni personali e professionali di ognuno.