

Veli-Matti Hakala, attuale Presidente Esecutivo di Cimcorp, ricoprirà il ruolo di CEO a partire dal 1° gennaio 2025. Hakala succederà a Tero Peltomäki e quest'ultimo ricoprirà altri ruoli all'interno del consiglio di amministrazione dell'azienda. Tommi Kumlander è stato nominato Vice CEO, sempre a partire dal 1° gennaio 2025.

Veli-Matti Hakala si impegnerà a mantenere la cultura positiva e l'innovazione pratica di Cimcorp, dando seguito a quanto avviato dal suo predecessore.

Con oltre 25 anni di esperienza nel settore e nella tecnologia, Veli-Matti Hakala è entrato a far parte di Cimcorp nel 2016 per l'opportunità di lavorare in un ambiente innovativo e internazionale. È cresciuto all'interno dell'azienda, dalle vendite all'ambito gestionale.

*“L'obiettivo per i prossimi anni è una crescita costante ma determinata sia nella nostra azienda che nella nostra base di clienti” - ha affermato Hakala - “La base per questo è la tecnologia e il software collaudati di Cimcorp, che offrono efficienze in vari settori”.*



*“Voglio promuovere la crescita di Cimcorp in un modo che ci consenta di mantenere ciò che abbiamo: il nostro spirito innovativo e la genuina cura per il cliente”, afferma. “Un CEO ha un ruolo fondamentale nel mantenere queste cose a bordo mentre l’azienda cresce. Dobbiamo ricordare come siamo arrivati dove siamo oggi”, ha chiarito il nuovo CEO di*

Cimcorp.

Gli obiettivi di crescita si applicano sia alla vendita al dettaglio di generi alimentari che alla logistica degli impianti di pneumatici, aree in cui Cimcorp ha avuto molto successo negli ultimi anni. Inoltre, il business dei servizi, in quanto organizzazione trasversale, ha il potenziale per essere uno dei principali abilitatori della crescita.

Secondo Hakala, la crescita costante è caratteristica di Cimcorp. Adottando misure misurate, l'azienda ha mantenuto un elevato livello di servizio e un ruolo consultivo, ascoltando attentamente e condividendo la sua esperienza decennale.

*"Cimcorp è sempre cresciuta iniziando in piccolo in nuovi segmenti aziendali. Abbiamo creato prima una soluzione e, man mano che acquisivamo maggiore conoscenza delle sfide dei nostri clienti, siamo stati in grado di espanderci"* - ha aggiunto afferma Hakala -

La profonda comprensione dell'ambiente aziendale del cliente viene dimostrata da Cimcorp in ogni fase produttiva: *"In ogni fase, puntiamo a portare la nostra esperienza sul tavolo e persino a sfidare la prospettiva iniziale del cliente"* - ha spiegato Hakala - *"Siamo interessati a ciò che fa il nostro cliente e a come potrebbe essere fatto meglio e in modo più efficiente"*.

## **Dalle soluzioni individuali all'automazione end-to-end**

Hakala ritiene che l'automazione sia un percorso inevitabile, piuttosto che una tendenza passeggera. Sia il settore dei pneumatici che quello della vendita al dettaglio di generi alimentari hanno, in passato, automatizzato singole macchine e parti delle loro operazioni.

Negli ultimi anni, l'automazione si è diffusa in tutte le strutture. Le aziende vogliono essere in grado di vedere l'intera operazione a colpo d'occhio, utilizzare analisi, ottimizzare i processi e guidare con i dati. Il software e lo sviluppo software di Cimcorp consentono la gestione di queste entità.

*"Possiamo vedere una crescita esponenziale nell'automazione nei centri di distribuzione"* - ha dichiarato Hakala - *"Dato che le catene di supermercati centralizzano le loro operazioni, il numero di articoli che passano attraverso i centri cresce enormemente e, allo stesso tempo, è difficile trovare personale che si occupi del lavoro pesante"*.

© riproduzione riservata pubblicato il 14 / 11 / 2024