

L'imprenditore calabrese commenta la rilevazione della Borsci San Marzano

«Caffo e Borsci, marchi vincenti»

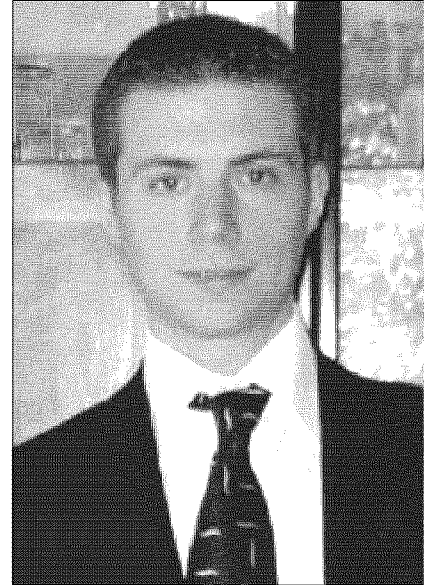
«UNA scelta che conferma la solidità e la responsabilità sociale del gruppo calabrese che è già pronto a mettersi al lavoro. Ora bisogna pensare a far ripartire la produzione e a reintrodurre sul mercato il prodotto». Ad affermarlo è Sebastiano Caffo - afferma Sebastiano Caffo, amministratore dell'omonima azienda di Limbadi che commenta l'accordo con la Borsci San Marzano.

Il Gruppo Caffo, che da oltre 100 anni produce alcolici tra cui il famoso Vecchio Amaro del Capo, ha incluso tra i suoi marchi una realtà storica come la storica azienda tarantina fondata nel 1840, ed è pronto a rilanciare il famoso Elisir. Nei giorni scorsi era stato stipulato, presso lo studio del notaio Francesco Valente di Martina Franca, l'atto notarile relativo al contratto di affitto con diritto di prelazione all'acquisto tra la Bsm Srl (rappresentata da Giuseppe Caffo, presidente del Gruppo e dall'amministratore Sebastiano Caffo) e la curatela fallimentare della Ilbi Spa (rappresentata dal curatore Antonio Pastore).

Adesso il gruppo Caffo sta lavorando all'implementazione del suo articolato piano commerciale. «Si lavorerà già da venerdì alla messa a punto della strategia per il riposizionamento del prodotto con i

vertici commerciali del Gruppo Caffo che arriveranno presso lo stabilimento Tarantino per verificare la storia commerciale degli ultimi anni del prodotto ed elaborare le prossime mosse», conferma l'amministratore della Caffo. «A giocare un ruolo importante - aggiunge - saranno l'esperienza del direttore commerciale Paolo Raisa, del consigliere di amministrazione Gianmichele Rosa, che sono stati per tanti anni i vertici commerciali di una nota multinazionale dei liquori, e quella del responsabile commerciale di sede Agostino Tripaldi, cresciuto professionalmente con i Caffo negli anni di maggiore espansione».

Insomma, non si perde tempo e si guarda già al futuro. «Questa settimana - continua Sebastiano Caffo - si inizieranno le riunioni di area per attivare tutta la rete vendita, composta da oltre 80 agenti su tutto il territorio nazionale. Subito dopo saranno coinvolti i commerciali export, guidati da Marco Ciliento che dopo aver fatto esperienze in aziende multinazionali del beverages gestendo sempre mercati fuori dai confini nazionali ha deciso di dedicarsi al progetto di espansione internazionale del gruppo Caffo».



Sebastiano Caffo, amministratore dell'azienda

g1. p.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

