

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

Verona (VR) - Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. *Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci* (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.

Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: *Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano*. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: *Farsi Strada* è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il *locus amoenus* in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio *Farsi Strada*, vengono presentate dieci *case history* che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi

suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da *Farsi Strada* e cioè: *Fare31*, la consulenza e la formazione per le aziende; *Saperepresso*, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; *Rete Vendita*, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto *FarsiApp*, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti

www.farsistrada.it

info@farsistrada.it