

# CPS Analitica: la "Chimica" del successo

**C**PS Analitica nasce nel 1993 dall'incontro di professionisti nell'ambito della chimica: un mix eccellente tra background tecnico e conoscenza delle tecniche ed organizzazione di vendita sono il trampolino di lancio per una storia quasi trentennale di evoluzione e successi che ha portato l'azienda a diventare un'entità unica in Italia nell'ambito del laboratorio chimico con focus sulle tecniche di Cromatografia, Spettroscopia e Dissoluzione.

A partire dal 1994 CPS stringe partnership di distribuzione con i Top brand del settore a livello internazionale che le permettono di contemplare un'offerta commerciale unica in Italia con più di 270.000 referenze che soddisfano pienamente le esigenze del laboratorio.

Unicità che riguarda anche gli altri punti di forza di CPS: l'**assistenza-consulenza tecnico/analitica** che fa affidamento su un team di specialisti altamente qualificati e costantemente aggiornati su tutto quanto riguarda innovazione, applicazioni e legislazione; il **magazzino interno** organizzato per garantire consegne rapide e capillari, ma



## L'evoluzione del concetto di formazione

anche per gestire **magazzini esterni** presso la sede del cliente; l'**organizzazione**, basata su processi regolati dalla norma ISO e caratterizzata da uno spirito improntato alla condivisione dei valori e al lavoro di squadra, che ha come fine ultimo la soddisfazione del cliente.

CPS diventa pioniera del passaggio da cliente/fornitore a cliente/partner per accompagnarlo e supportarlo in un percorso condiviso.

È il concetto di Customer Intimacy, la conoscenza profonda del cliente e di tutte le sue esigenze, la chiave vincente che ha permesso di affrontare e superare due anni di pandemia facendo registrare un trend di crescita costante.

In questo periodo CPS crea nuove modalità per

essere a fianco del cliente nonostante le restrizioni: incontri e visite virtuali, webinar dedicati, occasioni di formazione.

Spunti che hanno dato vita a due importanti progetti nati proprio tra il 2020 e il 2021.

L'evoluzione della Divisione Educational nella **Educational Training Academy**: una rinnovata proposta

formativa rivolta al laboratorio che oltre ad ampliare l'offerta nel campo delle tecniche tradizionali, si apre agli ambiti della legislazione e delle procedure nell'industria farmaceutica, alla prevenzione e alla sicurezza.

La costituzione di un **Customer Innovation Team** che vede la collaborazione sinergica tra professionisti in ambito tecnico, commerciale e della Customer satisfaction: un gruppo compatto che ha l'obiettivo di studiare, consolidare e rafforzare le relazioni con i clienti, diventandone il punto di riferimento, e di stimolare nuovi progetti e opportunità.

L'orientamento al cambiamento, modalità costante di crescita ed evoluzione, è la formula del successo di CPS Analitica.

Info: [www.cps.it](http://www.cps.it) ■■



**Roberto Miglio - CEO**

*Educational  
Training  
Academy*

Una rinnovata proposta formativa in costante evoluzione e aggiornamento strutturata per incontrare le reali esigenze dell'utente