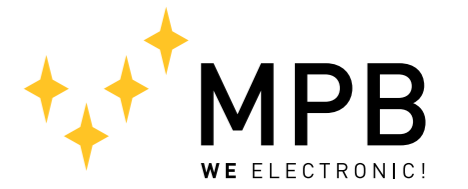




MPB
WE ELECTRONIC!

COMPANY
PROFILE





01 AZIENDA / THE COMPANY

JAN BULLI WILKINSON, GENERAL MANAGER E AU DI MPB
GENERAL MANAGER AND MPB SOLE DIRECTOR

Quando nasce MPB e quale è stato il motivo di inizio di una attività così specialistica e settoriale?

MPB nasce nel 1997 grazie alle mie precedenti esperienze di lavoro più o meno nello stesso settore. Mi occupavo di vendita ed assistenza tecnica e spesso mi venivano fatte delle richieste precise che non ero in grado di soddisfare nella mia posizione. Capita spesso nel nostro ambito che i clienti, oltre ad acquistare la strumentazione, chiedano qualcosa in più in termini di servizi, per esempio con integrazione di accessori, taratura della strumentazione, assistenza costante post-vendita: tutti aspetti che da solo non riuscivo più a gestire. Da qui è nata l'esigenza di organizzarmi autonomamente e di strutturare una nuova azienda. Attualmente MPB lavora nel campo della compatibilità elettromagnetica (EMC), della strumentazione per la misurazione dei campi elettromagnetici (EMF) e test RF. Non forniamo solo prodotti e strumentazioni, ma anche servizi: le tarature, le riparazioni, la formazione ed il noleggio.

In più di dieci anni MPB si è sviluppata fino ad arrivare alla progettazione di propri strumenti. Si apre una nuova direzione di mercato?

L'esigenza è quella di adeguarci ad un mercato in continua evoluzione. La nostra attività ha subito una forte crescita grazie al nuovo quadro normativo e legislativo che ha regolamentato il settore dell'esposizione ai campi elettromagnetici. In precedenza infatti in Italia non vi era alcun tipo di norma specifica. Cambierà tutto con il Decreto Ministeriale 381 del 10 settembre 1998. Nuove norme specifiche fisseranno i nuovi limiti di esposizione ed il rispetto di essi per l'esposizione da parte della popolazione. In sintesi qualsiasi azienda che voglia installare un trasmettitore o mettere su un tetto o su un traliccio un'antenna trasmittente, lo potrà fare solo dopo specifica autorizzazione delle ARPA (Agenzie Regionali Protezione Ambiente) a fronte di misurazioni specifiche. Grazie all'esperienza maturata in tutti questi anni, la MPB ha sviluppato e progettato un sistema innovativo per i test a radiofrequenza.

When was MPB established and what was the reason for the beginning of a such specialized and sectorial activity?

MPB was established in 1997 thanks to my previous job experiences more or less in the same field. I used to deal with sales and technical assistance and so many times I have been asked to deal with requests that I was not able to meet giving my position.

It frequently happens in our field that the customers, besides buying the equipment, ask for something more in terms of services for example the integration of accessories, calibration of the Instrumentation constant after-sales service all aspects that I could no longer manage as employee.

From that moment I felt the need to be on my own and create my own company. Currently MPB works in the EMC field, measuring instrumentation for EMF and RF test. We don't provide just products and instrumentation but also services: calibrations, reparations, formation and rental.

In more than ten years MPB has grown up to the design of its own instruments. Is this a new direction of the market?

Our need is to adapt to the changing market. Our business have seen a significant growth thanks to the new legislative and regulatory framework that has regulated the areas exposed to electromagnetic fields.

In fact, earlier in Italy there was no such specific rule. Everything will change with the Ministerial Decree n°381 of September 10th, 1998.

New rules are going to set new exposure limits for the population.

In short every company that wants to install a transmitter or put on a roof or on a trellis a transmitting antenna, can do this only after specific authorization of the ARPA (Regional Environmental Protection Agency), relatively to the specific measurements.

Thanks to our experience in all these years, MPB has developed and designed an innovative system for radio frequency testing.



Questo apre a nuove interessanti prospettive, perché arrivare a produrre, in proprio, strumentazione elettronica significa anche poter guardare ad un mercato potenziale al di fuori dell'Italia. Aprire una nuova finestra di mercato al di fuori dei confini nazionali è una scommessa che sentiamo di poter vincere: rappresenta una grande opportunità ma anche un motivo di orgoglio che premia lo sforzo continuo di migliorarci e crescere. Poter lavorare su dimensioni totalmente differenti, con tutt'altri numeri, comporta sicuramente una maggiore specializzazione e ci siamo preparati sotto tutti i punti di vista ad affrontare e gestire questa nuova prospettiva di mercato e a strutturare interessanti relazioni internazionali.

Che operatività ha attualmente questa nuova prospettiva di espansione, com'è organizzata?

Siamo già partiti, anche con tutti gli strumenti di comunicazione, per lanciare la società sul mercato estero, abbiamo già intrapreso dei contatti in tutto il mondo. Ci aspettiamo dei grandi risultati dal marketing e dalla nuova rete di vendita internazionale, grazie alla preparazione e alla professionalità del nostro staff.

Vendita, produzione, formazione, consulenza. Prodotti e servizi. Quale è il concetto preciso di MPB oggi?

Non è stato un percorso deciso a tavolino. Ogni pezzo, ogni area di attività si è aggiunta e sviluppata perché è stato il mercato a chiederlo. Sono stati i nostri clienti che, riconoscendo le nostre capacità nel dare un'assistenza dedicata post vendita, senza neanche formalizzarla, fornendo quasi un servizio di consulenza spontaneo, hanno cominciato ad avanzare delle richieste più specifiche, fino a dare origine ai servizi di formazione, di taratura e di noleggio. La nostra attività di formazione è pianificata costantemente e portata avanti da uno staff di docenti altamente qualificati. Molte delle Arpa presenti sul territorio nazionale si avvalgono della nostra formazione.

Provi ad esporci in maniera semplice a cosa servono le particolari strumentazioni che trattate. A quali attività sono utili?

Tre sono i settori principali di applicazione.

Il primo è inerente alla misura dei campi elettromagnetici in banda larga e selettiva. Per far ciò si utilizzano misuratori/analizzatori completi di specifici sensori/antenne per misurare le onde elettromagnetiche che possono essere

This opens up new perspective Because producing electronic instrumentation on your own, means also being able to look at a potential market outside of Italy. Opening a new market window outside national boundaries is a bet that we feel we can win. It represents a great opportunity but also a pride that pays off the efforts of improving and growing continuously.

Being able to work on completely different dimensions, with completely different numbers, certainly requires a greater specialization and we prepared from all point of view in order to face and manage this new market perspective and to establish interesting international relations.

How is this new expansion perspective currently organized?

We have already started, even with all the communication tools, to launch our society on the foreign market, We already have contacts all over the world.

We have high expectations on the marketing action and on the international sales network thanks to the preparation and the professionalism of our staff.

Sales, production, training, consultancy. Products and services.

What is MPB precise concept today?

It was not a pre-established path, every single piece, each business area has been added and developed because the market asked us to.

Our customers, recognizing our ability to give dedicated assistance after sale, without even formalize it, providing an almost spontaneous consulting service, began to have more specific requests that lead to training services, calibration and rental.

Our training is planned and carried out consistently by a staff of highly qualified teachers. Many ARPA's companies located in Italy attend to our courses.

Can you try to explain in simple words what is your particular instrumentation useful for?

There are 3 main application areas.

The first one regards the measure of the electromagnetic fields in broad-band and in selective measures. In order to do this we use meters/analyzers equipped with specific sensors/antennas in order to measure electromagnetic waves that can be measured in their spectral component and quantified in their amplitude.

The second area of application is specific for EMC tests and allows us to propose innovative solutions in order to solve emission problems and the immu-

individuate nella loro componente spettrale e quantificate nella loro ampiezza. Il secondo settore specifico per i test nella compatibilità elettromagnetica ci permette di proporre soluzioni innovative per risolvere le problematiche di emissione e immunità dei prodotti elettrici/elettronici che devono essere immessi sul mercato della CEE.

Il terzo settore inerente i test a radiofrequenza ci vede protagonisti con un proprio strumento interamente pensato e progettato all'interno, si tratta di un sistema che sfrutta la tecnologia digitale per controllare il grado di schermatura degli Ambienti RMN.

Avete un target particolare, come si può connotare?

Chi è il cliente tipo?

Per i primi due settori sopra riportati, l'obiettivo è consolidare la propria posizione di mercato continuando a proporre un elevato standard qualitativo in termini di soluzioni al passo con le nuove tecnologie e servizi altamente professionali. I clienti a cui ci rivolgiamo sono le Arpa, i gestori della telefonia mobile, il broadcast radio e tv, produttori e distributori di energia elettrica, ospedali, università e centri di ricerca, nonché tutte le aziende che collaborano con gli enti sopra menzionati e le industrie che producono strumenti e/o apparati che utilizzano intenzionalmente le onde elettromagnetiche.

Per il terzo settore, l'obiettivo è quello di realizzare una rete internazionale di distributori fornendo supporto tecnico e commerciale per promuovere i nostri prodotti. I clienti ai quali ci si rivolge, sono ospedali, cliniche, costruttori, installatori e manutentori di Ambienti di RMN.

Quali sono i vostri plus, cosa offrite di meglio rispetto ad altri?

Organizzazione flessibile e pronta a rispondere ai cambiamenti e alle esigenze del mercato. Ambiente di lavoro giovane e dinamico, favorevole allo sviluppo della collaborazione, al riconoscimento ed al miglioramento delle prestazioni individuali. Capacità organizzativa e di pianificazione del lavoro.

Capacità di analisi delle problematiche dei nostri clienti trasformate in opportunità di crescita.

nity of electric/electronic products that has to be put in European Economic Community market.

The third area of application, regarding RF test, sees us in the forefront with a product wholly conceived and designed by MPB, it's a system that uses digital technology to control the shielding effectiveness in MRI.

Do you have a particular target? What's the typical customer like?

For the first two areas of application, the aim is to consolidate the market position continuing to offer a high-quality standard in terms of solutions in pace with the technologies and highly qualified services.

Our Customers are ARPA, mobile operators, radio and TV broadcast, electricity producers and distributors, hospitals, universities and research centers, as well as all the companies that collaborate with institutions mentioned above and the industries that produce tools and / or equipment intentionally using electromagnetic waves.

For the third area of application, the aim is to set up an international distributor network providing technical and commercial support in order to promote our products. Our customers are hospitals, clinics, manufacturers, installers, and maintainers of MRI.

What are your strengths, what can you offer more than other companies?

Flexible organization always ready to respond to the variation of the market needs. Young and dynamic work environment, conducive to the development of collaboration, the recognition and improvement of individual performances. Organizational skills and planning.

Ability to analyze the problems of our customers transformed into growth opportunities.



Dietro la vostra attività c'è una costante ricerca per portare continua innovazione. Come è organizzata?

Per quanto concerne questo aspetto tutta l'attività di ricerca e di progettazione è sviluppata in outsourcing. Le idee nascono in MPB, dopo attente analisi di confronto con il mercato, e si concretizzano grazie alla professionalità ed esperienza dei nostri progettisti. Il confronto con essi è costante e si traduce in un progetto realizzato su nostre specifiche.

MPB è un'azienda giovane, molto innovativa e dinamica, a riprova del fatto che, offrendo professionalità avanzate, in settori molto specializzati come il vostro, si possono costruire imprese con produzioni di nicchia ma con prospettive mondiali.

Assolutamente vero. MPB è un'azienda nella quale il ruolo dei giovani e dell'innovazione delle risorse e dei sistemi è fondamentale. Lavoriamo all'unisono con ambizione e spirito di competitività. Tutto questo ci permette di metterci costantemente in gioco e di compiere dei passi in avanti.

Behind your business there is a constant search to bring continuous innovation. How is it organized?

For what concerns this aspect all the research and design activity is done through an outsourcing .

The ideas born in MPB, after a careful comparative market analysis, are carried out thanks to the professionalism and experience of our designers.

There is an ongoing relationship with them that takes the form of a project made according to our directives.

MPB is a very young company, innovative and dynamic reflecting the fact that, by offering advanced professionalism in highly specialized areas such as yours, you can build businesses with niche products but with a global outlook.

Absolutely. MPB is a company in which the role of the young members, the resources and the systems innovation is of primary importance. We work all together in order to have a brave approach in proposing new ideas, thanks to a dynamic staff that works with ambition and spirit of competitiveness.

This allows us to put ourselves to test constantly and to make progress.





02 PROFILO / PROFILE

LA COMMERCIALIZZAZIONE COME START-UP

MARKETING AS A START-UP

MPB nasce con lo scopo di fornire soluzioni ed innovazioni nel mondo delle telecomunicazioni, dell'educational e dell'industria attraverso prodotti e consulenza.

Attività principale è la commercializzazione ed il noleggio di strumenti e sistemi elettronici ad alto contenuto tecnologico, sistemi di misura EMF, apparati analogici e digitali a radiofrequenza. L'adozione di un modello imprenditoriale fortemente orientato al business consente alla MPB di lavorare mirando alla leadership tecnologica in ambito nazionale ed internazionale.

Particolare aspetto viene dedicato alla qualità. Essa è intesa come insieme delle proprietà e delle caratteristiche di un servizio o di un prodotto che conferiscono ad esso la capacità di soddisfare esigenze espresse o implicite del cliente. Rappresenta l'obiettivo di MPB in quanto essa determina la soddisfazione dei clienti, contribuisce alla loro fidelizzazione e al successo dell'impresa.

La direzione della MPB ha ritenuto opportuno certificare questa scelta, avvalendosi del sistema di Gestione per la Qualità riconosciuto secondo il modello UNI EN ISO 9001, ed. 2008.

Questo permette alla MPB di garantire la qualità dei propri servizi e della strumentazione a disposizione, soddisfacendo pienamente le esigenze dei propri clienti. Uno dei principi che guidano la gestione delle attività di MPB è rappresentato dall'attenzione che tutta l'organizza-

MPB was created to provide solutions and innovations in telecommunications, in educational and industry through products and consultancy. The main activity is the marketing and rental of instrumentation and high tech electronic systems, EMF measurement systems, RF analogical and digital devices.

The choice, since the establishment, of a business model heavily business oriented, allows MPB to work towards the goal of technology leadership nationally and internationally.

Particular importance is given to quality. It is seen as a set of the properties and the characteristics of a service or product that give it the ability to satisfy stated or implied needs of the customer.

It represents the main aim of MPB because it determines the satisfaction of the customers, contributes to their loyalty and to the success of the company.

MPB Administration decided to certify this choice following the quality management system UNI EN ISO 9001 model, ed. 2008.

This allows MPB to ensure the quality of its own services and of the available instrumentation satisfying the needs of its customers.

One of the principle that rules the management of MPB activity is represented by the attention that all the organization, up to the individual sellers, pays to the needs, the requests and to the customer's requirements.

I PUNTI DI FORZA DI MPB / THE STRENGTHS OF MPB

- ✦ ORGANIZZAZIONE FLESSIBILE ATTENTA ALLE ESIGENZE DEL MERCATO;
FLEXIBLE ORGANIZATION FOCUSED ON THE NEEDS OF THE MARKET;
- ✦ AMBIENTE DI LAVORO GIOVANE E DINAMICO E FAVOREVOLE ALLO SVILUPPO DELLA COLLABORAZIONE;
YOUNG AND DYNAMIC WORKING ENVIRONMENT SUPPORTING THE DEVELOPMENT OF COOPERATION;
- ✦ CAPACITÀ ORGANIZZATIVA E DI PIANIFICAZIONE DEL LAVORO;
ORGANIZATIONAL SKILLS AND WORK PLANNING;
- ✦ SERVIZI INNOVATIVI, ESCLUSIVI E CONDIZIONI ECONOMICHE FAVOREVOLI E ALTAMENTE COMPETITIVE.
INNOVATIVE, EXCLUSIVE, HIGHLY COMPETITIVE BUSINESS ENVIRONMENT AND GOOD ECONOMIC CONDITIONS.



zione presta alle esigenze, alle richieste ed ai requisiti dei clienti.

Per garantire che prodotto e servizio siano coincidenti con le richieste della clientela, al fine di fidelizzarla, MPB ha predisposto una serie di attività di rilevazione che conducono ad una chiara definizione dei requisiti del prodotto o del servizio in modo da conformarsi alle attese, cercando - quando possibile - di superarle.

A tal riguardo MPB pone particolare attenzione nell'identificare, definire e soddisfare i requisiti del cliente, ed in particolare:

- ✦ Identifica le necessità del cliente in ordine alle richieste, ai prezzi, al tempo e alle modalità di consegna della strumentazione
- ✦ Fa in modo che tali necessità siano conosciute da tutto il personale coinvolto
- ✦ Assicura la conformità ai requisiti individuati o comunque necessari per il buon funzionamento delle apparecchiature

To ensure that both products and services match the needs of the customers, that guarantee us their loyalty, MPB has prepared a series of activities leading to a clear definition of the product or service requirements so as to confirm the expectations, and if possible try to exceed them.

In that regard MPB pays particular attention to identify, define and meet the customer's requirements and in particular:

- ✦ *Identifies the needs of the customer according to demands, prices and delivery time of the equipment.*
- ✦ *It makes sure that these needs are known by all personnel involved.*
- ✦ *Ensures compliance with the requirements identified or necessary for the functioning of the equipment.*

03

PROGETTAZIONE / DESIGN

L'EVOLUZIONE GENERA OFFERTA
THE EVOLUTION GENERATES OFFERS

MPB nasce come attività di commercializzazione e consulenza percorrendo, nel corso degli anni, un notevole itinerario di crescita e brandizzazione del proprio know-how. Come evoluzione naturale e non casuale, proprio perché risultato dell'esperienza acquisita, MPB arriva alla strutturazione dell'attività di produzione degli strumenti. Per l'azienda questa scelta ha rappresentato la definizione di un sistema di presenza sul mercato di nuova concezione, in cui l'offerta integrata costituisce la chiave per la migliore soddisfazione delle esigenze del proprio target di riferimento. Il mercato costantemente in cambiamento e la nuova impostazione legislativa in merito all'adozione di sistemi di telecomunicazione, hanno suggerito ad MPB la possibilità di inaugurare questa nuova area. L'azienda così ha cominciato la produzione di strumenti affiancandola ad una progettazione che già veniva effettuata al proprio interno. Oggi MPB è anche marchio per i prodotti, aspetto sicuramente gratificante, ma che in MPB rappresenta la chiave per affrontare il mercato internazionale. Nel 2010 l'azienda lancia sul mercato SEMS, EHP-8053-LW, EHP-TS-LW, i primi strumenti realizzati da MPB che rappresentano l'apertura delle nuove attività di produzione. Aumentare la diffusione della propria proposta, in MPB, vuol dire maggiore specializzazione, accrescimento della richiesta e quindi dell'offerta, aumento delle risorse umane e soprattutto arricchimento culturale, aspetto quest'ultimo che in azienda gestisce tutta la futura evoluzione della filosofia MPB.

MPB was created as a marketing and consultancy activity riding over the years a remarkable journey of growth and branding of its know-how. With a natural evolution and not random, as the result of the acquired experience, MPB begins to deal with the production of the instrumentation.

For the company, this choice represented the establishment of a new system on the market, a new concept, in which the integrated offer is the key to meet, in the best way, the needs of its target audience.

The market, constantly changing, and the new legislative approach regarding the adoption of telecommunication systems, gave MPB the possibility of opening this new area.

The company began to produce the instrumentation with a design that was already made in MPB.

Now MPB is also a Logo for the products, a very rewarding aspect for us, but in our company it represents the key to face the international market. In 2010 the company launched on the market the SEMS, EH, 8053-LW, EHP-TSLW and K3, the very first products made in MPB that represent the opening of new production activities.

Increasing the spread of its proposal in MPB, means greater specialization, growth of demand and therefore of the offers, increasing of human resources and especially cultural enrichment, a point that handles the company's future development philosophy.





04 FORMAZIONE / FORMATION

IL TRAINING, EVOLUTO STRUMENTO DI DIFFUSIONE

TRAINING, DEVELOPED MEANS OF DIFFUSION

Oggi il concept di MPB si presenta come concetto evoluto in cui diffusione, servizio, consulenza e produzione si fondono al fine di fornire una proposta custom che soddisfi l'intero target MPB. A corollario di ciò l'azienda ha strutturato una evoluta Divisione Formazione dedicata a coloro che intendono mantenersi al passo con le odierne tecnologie utilizzando un concept di formazione adeguato ai particolari temi della telecomunicazione e dei campi elettromagnetici.

Le attività di formazione sono caratterizzate da un approccio innovativo che consente ai partecipanti di mettere in pratica le nozioni acquisite nei corsi. La selezione che MPB opera nella scelta dei propri docenti assicura piena garanzia al fine di raggiungere un ottimo livello qualitativo. I corsi vengono organizzati presso le strutture dedicate nella sede dell'azienda o presso i clienti, sempre assicurando tutta la strumentazione necessaria per eseguire le prove pratiche. Quest'ultimo aspetto rappresenta uno dei plus maggiori della Divisione Formazione, fondata sull'applicazione della teoria a test effettivi.

Focalizzare una propria intera Divisione agli aspetti della formazione testimonia l'attenzione che MPB dedica agli aspetti della ricerca, della documentazione e della creazione di case-history.

Temi questi di larga applicazione in azienda a tal punto da poterli tradurre in attività di formazione altamente specializzata.

Today, the concept of MPB is presented as a developed concept where diffusion, service, consulting and production come together to provide a custom proposal that meets the entire MPB target.

According to this the company has developed a structured Training Division that is dedicated to those who wish to keep pace with today's technology using a training concept suitable for the special issues of telecommunications and electromagnetic fields.

Training activities are characterized by an innovative approach that allows participants to practice the knowledge acquired in the courses. The selection made by MPB in choosing their teachers guarantees the achievement of a high level quality.

The courses are held in the company's headquarter or in our customers companies, ensuring all the necessary equipment to perform the tests practices. This reflects a major positive aspect of the Training Division, based on the application of the theory to the actual testing.

Focus an entire training division on the formation aspects shows the attention that MPB pays to research, documentation and creation of case history. These are wide application themes in the company so that they can be translated into a highly specialized training activity.

“ LA CULTURA DI UN PRODOTTO NASCE, SI ACCRESCE E VIVE COSTANTEMENTE SUL LIVELLO DI SOSTENIBILITÀ CHE ESSO RIESCE A RAGGIUNGERE. IN MPB LA FORMAZIONE È LO STEP NECESSARIO PER CREARE UNA CULTURA DI PRODOTTO, PER QUESTO AL CONTINUO INVESTIMENTO DI RISORSE ED ENERGIE VIENE DEDICATA PARTICOLARE ATTENZIONE.

THE CULTURE OF A PRODUCT BORN ,GROWS AND LIVES CONSTANTLY ON THE LEVEL OF SUSTAINABILITY THAT IT CAN ACHIEVE. IN MPB THE TRAINING IS A NECESSARY STEP TO CREATE A CULTURE PRODUCT, THAT'S WHY WE PAY SPECIAL ATTENTION TO THE CONTINUOUS INVESTMENT OF RESOURCES AND ENERGY.

”

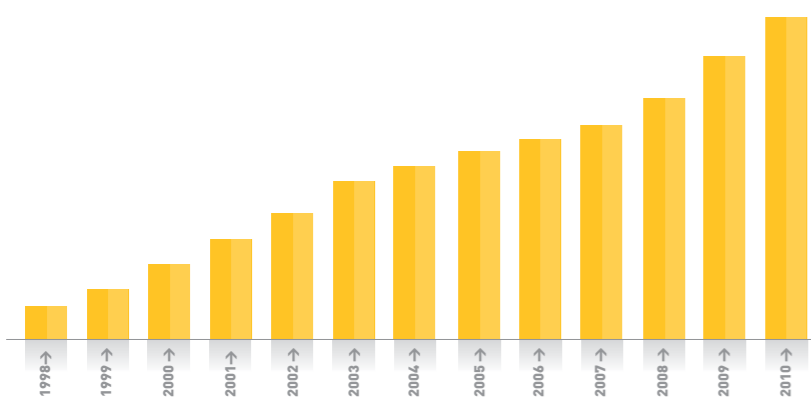


05 PLUS

LA DIFFERENZA NELL'INNOVAZIONE
THE DIFFERENCE IN INNOVATION

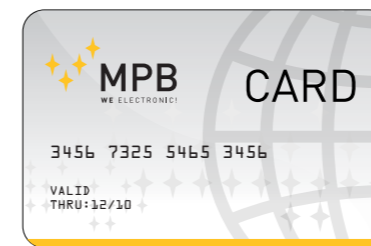
MPB fonda il proprio successo sulla gestione di ogni risorsa secondo metodi estremamente innovativi. Oltre alla gestione aziendale di routine infatti l'azienda è in costante attività nello studio, lo sviluppo e l'applicazione di nuovi trend di gestione. Tutte le attività di nuova concezione che MPB realizza per i propri clienti si basano su operazioni on-line che l'utente gestisce mediante un rapporto privilegiato, dinamico e soprattutto autonomo, ottimizzando ogni relazione con MPB al fine di ottenere il miglior servizio costantemente rinnovato.

MPB bases its success on the management of each resource according to very innovative methods. Besides the management routine the company is always active in the study, development and application of new management trends. All the new conception activities that MPB makes for its customers are based on on-line transactions that the user manages by a privileged, dynamic and independent relationship, optimizing every relationship with MPB in order to obtain the best service constantly renewed.



STORICO DEGLI INGRESSI SU
WWW.GRUPPOMP.B.COM
DAL 1998 AL 2010

REVENUE GRAPHIC OF
WWW.GRUPPOMP.B.COM
FROM 1998 TO 2010



MPB CARD

ENTRARE IN AZIENDA
PER GESTIRE UN RAPPORTO EVOLUTO
BEING PART OF THE COMPANY
TO MANAGE AN EVOLUTIONARY RELATIONSHIP

MPB Card è la soluzione esclusiva che l'azienda concede ai suoi clienti. Essa permette l'accesso ad un software on-line progettato appositamente da MPB per i propri utenti. Si tratta di una soluzione che testimonia da un lato la cura per il proprio target, dall'altro l'elevato livello nella new-technology che MPB ha raggiunto.

MPB Card is the unique solution that the company gives to its customers. It enables you to access to an online software specially designed by MPB for its users. This is a solution that shows on one hand that MPB cares for its target audience, on the other hand the high level of new technology that MPB has reached.

- ✦ **Sconti** su prodotti, corsi e servizi;
- ✦ Accesso al **Database Aziendale** per:
 - storico relativo agli **ordini effettuati** dal cliente;
 - storico del **singolo prodotto acquistato** (tarature, sostituzioni, riparazioni);
 - certificati di **taratura**;
 - stato delle pratiche di acquisto, taratura, noleggio in **tempo reale** con un semplice "click" e senza attese al telefono;
 - **produrre/modificare** offerte in tempo reale che verranno immediatamente processate evitando inutili attese;
 - **aggiornamento/cancellazione** dei propri dati e di quelli aziendali in qualsiasi momento;
- ✦ Possibilità di seguire, comodamente da casa propria o dal proprio ufficio, i corsi della Divisione Formazione mediante **web-TV**;
- ✦ Possibilità di prenotare le **demo** degli strumenti e la modalità di fruizione: (web-TV, video-chiamata, on-site);
- ✦ Precedenza e canali preferenziali su tutte le **iniziative** e le **promozioni** MPB (lancio nuovi strumenti, strumentazione ricondizionata, assegnazione dei posti nei corsi a numero chiuso);
- ✦ Possibilità di seguire, in tempo reale, le fasi della taratura del proprio strumento, mediante collegamento via web-tv alla **camera anecoica**;
- ✦ Servizio di **assistenza on-line** immediato mediante canale chat o web-TV.
- ✦ **Product discounts**, formation and services;
- ✦ Access to the **Corporate Database** for:
 - **Orders placed** by the customer
 - Every **single purchased product** (calibrations, substitutions, reparations)
 - **Calibrations** certificates
 - Files regarding purchases, calibrations and **real time** rental with just a click!
 - **Make/modify** offers in real time without waiting
 - **Update/cancellation** at any time of your personal information and company's information
- ✦ You have the chance to attend the training division courses from home or from your office through **web-TV**;
- ✦ You can book a **Demo** unit and method of use of the instrumentation(web-tv, video call,on-site);
- ✦ Priority on all MPB **initiatives and promotions** (launch of new products, reconditioned equipment, reserved seats in our courses);
- ✦ You can attend the calibration process of your own instrument and you can connect with the anechoic chamber via web-TV;
- ✦ **On line customer service** through chat or web-TV.



06 TEAM

RESPONSABILE MARKETING

Si occupa della ricerca di nuovi clienti, segue il cliente dal primo contatto fino alla conclusione della trattativa. Elabora e monitorizza i dati per le attività di analisi delle vendite e delle statistiche aziendali. Collabora con il responsabile commerciale e con la web-area per le azioni di comunicazione attraverso la divulgazione delle news sui nuovi prodotti, seminari e aggiornamenti software al fine di tenere un contatto costante con tutti i clienti. Si occupa di expò e partecipazioni a convegni dedicati alle applicazioni degli strumenti MPB.

RESPONSABILE ORDER PROCESSOR

In MPB è una figura in stretta collaborazione con il marketing per definire le richieste dei clienti e aggiornare il database MPB. Segue il cliente dal momento del ricevimento dell'ordine, interfacciandosi con la logistica fino alla pianificazione delle consegne.

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE

Figura fondamentale in azienda, si occupa di contabilità, fatturazione, pagamenti dei clienti e dei fornitori, gestione amministrativa e del personale.

MARKETING MANAGER

It deals with the search of new customers, and follows the customer from the very first contact until the conclusion of the negotiations. Prepares and monitors the data for the activities of sales analysis and business statistics. Collaborates with the sales manager and the web-area for viral communication operations, for the spread of news about new products, seminars and software updates in order to keep in touch with all the customers. The Marketing Manager also deals with the participation in conferences and exhibitions regarding MPB instruments applications.

ORDER PROCESSOR MANAGER

In MPB it's really close to the marketing because it defines the requests of the market and updates the MPB database. The Order Processor Manager helps the customer, from the moment in which the customer places an order, to interface with logistics until the timing of deliveries.

ADMINISTRATION MANAGER

Key figure in the company responsible for accounting, billing, customers and suppliers payments, administration and staff.

RESPONSABILE LOGISTICA

In MPB la funzione che ricopre è stata creata appositamente per assicurare qualità anche negli aspetti della gestione di tutte le attività riguardanti il ricevimento e la spedizione della strumentazione. Non si limita al solo controllo visivo della strumentazione ma effettua controlli funzionali su tutti gli strumenti in ingresso e in uscita.

RESPONSABILE SERVICE

Si occupa dell'assistenza tecnica sia post-vendita che su contratto specifico del cliente supportandolo nelle fasi di utilizzo della strumentazione e delle sue applicazioni. Figura esperta anche in normative vigenti dei vari settori dove la strumentazione viene utilizzata. Rappresenta il punto di forza dell'azienda.

RESPONSABILE DIVISIONE INTERNET E APPLICATIVI

Ha la funzione di Web Master. Si occupa della gestione e dell'aggiornamento del sito WEB. Attraverso l'interessamento e l'aggiornamento costante dei mezzi e delle applicazioni, mette a disposizione il suo know-how fornendo a tutte le divisioni strumenti di lavoro sempre più evoluti che semplificano la gestione e ottimizzano il lavoro del team.

RESPONSABILE FORMAZIONE

Organizza e pianifica i corsi formativi in staff con l'area commerciale. Seleziona i docenti e definisce i programmi dei corsi con particolare attenzione al plus della formazione MPB: l'interazione dei partecipanti con gli strumenti commercializzati.

LOGISTICS MANAGER

The role of the logistics Manager has been created to ensure quality in the management of all the activities regarding received and sent equipment. The role of the logistics Manager, in fact, does not consist just in a visual checking of the equipment but it goes deeper: makes functional checks on all the traded instruments.

SERVICE MANAGER

It deals with the technical assistance on post-sales and on the specific contract of the customer supporting him in the specific use of the instrument and in the different applications of the instrumentation. Expert figure in the in force regulations in the place where the instrumentation is used. The service Manager represents the company's strength.

INTERNET DIVISION AND APPLICATIONS MANAGER

It has the function of a Web Master. Manages and updates MPB's website. Through the interest and the constant update of the means and applications, provides its know-how supplying all divisions with everyday more developed working tools that make the management and the teamwork easier.

TRAINING DIVISION

Organizes and plans staff training courses with the trade area. Selects the teachers and sets up the educational programs paying particular attention to the strength of the MPB training division: the interaction of the participants with the traded instruments.





MPB srl

Sede Legale - Uffici Commerciali - Laboratorio

Via Giacomo Peroni, 400/402

00131 - Roma

T +39 06 41200744

F +39 06 41200653

www.gruppompb.com

info@gruppompb.com