

24.200 14.655
9130 136% 30.000
952754,512.476100



Una Multiutility di successo
al servizio di ogni singolo cliente

Optima è attenta al tuo tempo e al tuo denaro.

“

**... il tempo è la cosa più preziosa
che un uomo possa spendere.**

Teofrasto

”

La Multiutility che guarda al futuro

Optima, tra le principali società multiutility in Italia, è specializzata nella gestione integrata dei servizi di energia elettrica, gas, telefonia ed internet.

Con sede legale e direzione generale a Napoli e sede commerciale a Milano, 100.000 aziende clienti, 150 consulenti distribuiti sul territorio nazionale e un team di oltre 150 professionisti, Optima è leader nella vendita di servizi TLC ed Energia BTB a valore aggiunto, partner di riferimento per le imprese italiane.

I successi e l'esperienza maturati in oltre dieci anni di attività rendono Optima una realtà in pieno sviluppo, solida e dinamica al tempo stesso, e pronta ad affrontare le nuove sfide del mercato con uno zaino sempre pieno di idee ed entusiasmo.

Oggi Optima vanta un portfolio di servizi ampio e diversificato e sta ulteriormente arricchendo la sua offerta aprendosi a nuovi settori.

internet
telefonia
Multiutility
integrata
leader gas
elettricità
energia

La storia

Ecco le tappe salienti della storia di Optima, un percorso fatto di successi destinati a durare e ad evolversi nel tempo.

2011 | La crescita è un dato costante in termini di fatturato, risorse umane e rete vendita. La sede generale, tra eleganti rifiniture american style e un personale giovane e dinamico, fa notizia sui media italiani. Si parla di Optima come della **Google del Meridione**. Optima seleziona e assume giovani professionisti che potenziano progressivamente i vari reparti. Aumentano i clienti e il capitale sociale, ci si prepara ad importanti sfide guardando oltre il mercato Business. Nasce **L'Energia del Sorriso**, la campagna sociale Optima per sostenere la clownterapia negli ospedali italiani.

2010 | Optima presenta la sua nuova immagine coordinata tesa a rispecchiare la crescita maturata in anni di attività. Nasce **Optima Gas**, che completa l'offerta per le esigenze energetiche delle imprese italiane.

2009 | Si rafforza la divisione Marketing e Sviluppo. Continua il processo di ampliamento e diversificazione del business aziendale. Nasce **Optima Elettricità**. Optima diventa società per azioni con la denominazione Optima Italia S.p.A.

2008 | Continua la crescita costante ed Optima si afferma tra i Provider dotati di infrastruttura propria.

2007 | Optima arriva in 18 regioni italiane grazie ad una brillante rete vendita monomandataria.

2006 | Optima dà vita al progetto **Invoice®**, un call center in franchising fortemente competitivo. Il franchisee viene fortemente sostenuto con infrastrutture tecniche, know-how e basso rischio d'impresa.

2003 | A soli 4 anni dalla fondazione, grazie a progressivi investimenti in Risorse Umane e Formazione, l'azienda si consolida su tutto il territorio campano e dimostra di avere le idee chiare per competere su tutto il territorio nazionale.

1999 | Due giovani imprenditori **Danilo Caruso e Alessio Matrone** muovono i primi passi per realizzare un sogno ambizioso: creare un'azienda di servizi che semplifichi la vita alle imprese italiane. Nasce Optima. La neo-nata società entra nel mercato con un innovativo e vincente servizio di gestione del traffico voce.

Innovazione e concretezza al servizio delle imprese

Optima è un'azienda moderna, giovane e dinamica con lo sguardo costantemente rivolto verso il futuro.

**In tutte le sue attività persegue un solo obiettivo:
semplificare la vita dei clienti
attraverso soluzioni funzionali e
prodotti di qualità.**

Per riuscire in questo intento, ogni giorno in Optima:

- si incoraggiano sviluppo e innovazione all'interno di ciascuna divisione dell'azienda;
- si crea un rapporto diretto con i clienti, per individuare i loro bisogni latenti e anticipare le loro esigenze future;
- si osserva la realtà da più punti di vista, non voltando mai le spalle alle novità;
- si investono tempo e denaro nella selezione e formazione delle risorse umane.

In questo modo in poco più di 10 anni di attività, Optima è diventata punto di riferimento unico per le aziende che l'hanno scelta, affidandole la gestione delle proprie utenze.

**Unica squadra
Unica mission**



**Semplificare la
vita dei clienti**

I pilastri del successo

Un team giovane ed intraprendente

Optima è una società in continua evoluzione. La crescita, la diversificazione delle competenze, gli investimenti strategici in strutture e risorse umane hanno segnato le tappe fondamentali della storia aziendale e continuano ad essere elementi essenziali della formula per la crescita continua.

‘Crediamo che ogni brand sia fatto innanzitutto di persone che, se soddisfatte e ben affiatate tra loro, sviluppano creatività e producono grandi risultati’. *(Danilo Caruso, Presidente)*

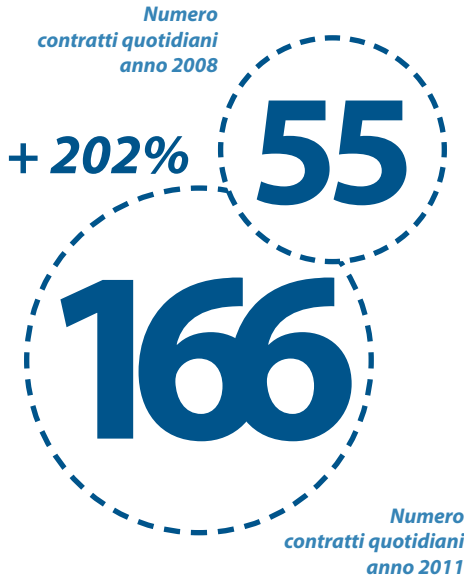
Per questo da sempre Optima si avvale di tecniche di formazione e motivazione fortemente innovative, capaci di valorizzare i singoli, accrescere lo spirito di squadra, aumentare e ottimizzare le performance aziendali.

Il team conta oltre 300 professionisti divisi tra: Divisione Commerciale, Servizio Clienti, Marketing e Sviluppo, Comunicazione, Amministrazione e Finanza, Risorse Umane, Reparto IT.

Una squadra forte per risultati brillanti.

Optima è un gruppo giovane, pieno di energia che lavora ogni giorno con la voglia di riuscire e la maturità di mettersi sempre in discussione.

Un team vincente, capace di ascoltare, riconoscere e soddisfare le necessità di ogni singolo cliente.

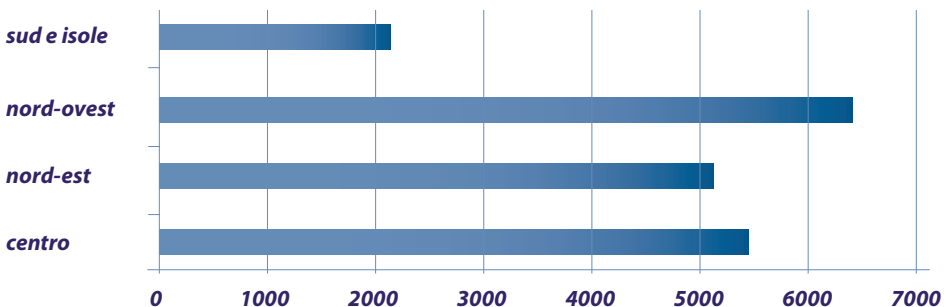
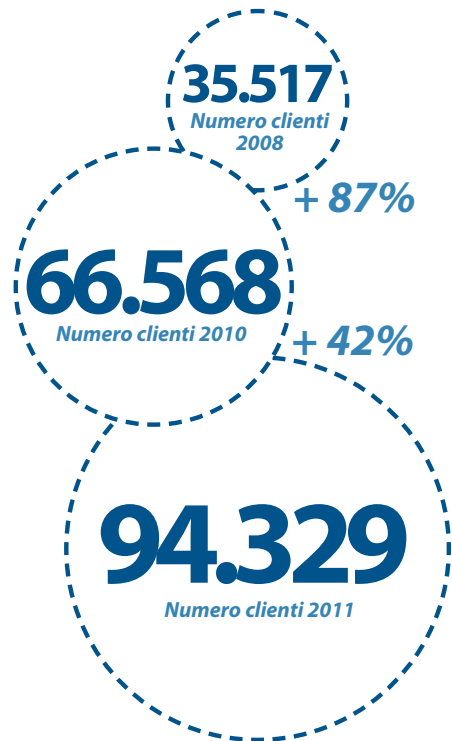


Clienti in crescita costante

Il parco Clienti Optima è ampio e in costante crescita: tra piccole, medie e grandi imprese, sono già 100.000 le aziende italiane che ci hanno scelto come partner.

'Siamo orgogliosi di affermare che i nostri sono clienti straordinari, evoluti, consapevoli della mutevolezza del mercato e caratterizzati da un grande fiuto per gli affari.' *(Alessio Matrone, AD)*

In oltre dieci anni di lavoro, anche grazie a loro, Optima ha imparato a guardare lontano e oggi siamo tra le poche società multiutility in Italia capaci di garantire ai propri clienti il massimo risultato con il minimo sforzo.



distribuzione parco clienti sul territorio nazionale

Servizi avanzati e competitivi

Il know-how di oltre dieci anni di esperienza consulenziale sulla gestione evoluta delle utenze di telecomunicazione viene applicato con successo al settore energia. Optima si afferma tra le principali multiutility italiane con un'offerta completa.

Fornitura di elettricità e gas:

Optima Elettricità e Optima Gas

Gestione del traffico telefonico:

Optima Voce

Servizi di connettività:

Optima ADSL

Posta Elettronica Certificata:

Optima PEC

Noleggio di impianti, di apparecchi e di quanto altro relativo e connesso all'industria delle telecomunicazioni in genere.

Progetti esterni:

Una divisione dedicata allo sviluppo del progetto Invoice[®], network di call center in franchising.

Investimondo, il Real Estate dedicato agli investimenti immobiliari oltre oceano.

Optima ha stretto accordi commerciali con i principali operatori telefonici nazionali:

- Telecom Italia
- BT Italia
- Wind
- Colt
- Tiscali
- Infracom
- Telogic
- H3G

Accordi commerciali con importanti operatori in ambito ICT:

- Avaya business partner
- KPNQwest
- Acer
- Promelit
- E4Company

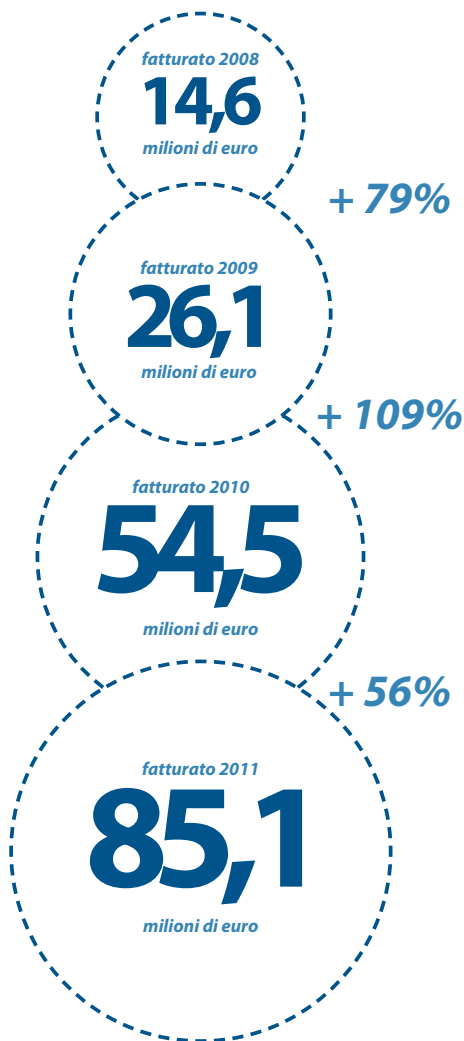
Gli scenari futuri

Optima guadagna sempre più terreno nel mercato nazionale come completa ed innovativa azienda multiutility per i servizi di telefonia, energia e connettività.

L'incremento registrato nelle vendite sia dei singoli prodotti che delle proposte di servizi integrati, rappresenta l'ennesima espressione di questa forte crescita.

Optima ha sviluppato negli anni una gamma di servizi capace di coprire tutte le principali esigenze nella gestione delle utenze business a 360°, dalle TLC all'energia.

E per il futuro? Dopo l'avvenuto passaggio da Srl a SpA, è in programma la quotazione in borsa, la fornitura di servizi di telefonia mobile e lo studio di nuovi scenari per semplificare sempre più la vita dei clienti Optima, anche fuori dal business.



Optima è attenta al tuo tempo e al tuo denaro.

“ **Quando ero giovane credevo che la cosa più importante della vita fosse il denaro, ora che sono vecchio so che è vero.** ”

Oscar Wilde



Servizio Clienti

e-mail
servizioclienti@optimaitalia.com

fax verde
800.93.93.92

numero verde
800.09.07.09

web
www.optimaitalia.com

info commerciali
800.97.96.34

**optima**
vita semplificata