

24.200014,655  
9130 136% 30.000  
52754,512.476100



**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, telefono, mobile ed Internet.

**Con sede legale e direzione generale a Napoli, oltre 100.000 aziende clienti, 170 consulenti distribuiti sul territorio nazionale e un team di 170 professionisti, Optima è leader nella vendita di servizi di energia e telecomunicazioni B2B 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.*

## 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 neonata società entra nel mercato con un innovativo e vincente servizio di gestione del traffico voce.**

## 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.

## 2006

**Optima dà vita al progetto Invoice®**, un network nazionale di call center in franchising fortemente competitivo. L'accordo di affiliazione è una grande opportunità per il franchisee che viene fortemente sostenuto con infrastrutture tecniche, know-how Optima, basso rischio d'impresa.

## 2007

**Una vincente strategia di vendita porta Optima in 18 regioni italiane.**

Optima possiede una brillante rete vendita monomandataria che, grazie ai continui investimenti in formazione e selezione, può dirsi il fiore all'occhiello dell'azienda.

## 2008

Continua la crescita costante di Optima con investimenti decisivi per la crescita e il consolidamento dell'azienda. L'obiettivo di affermarsi tra i Provider dotati di infrastruttura propria viene centrato grazie ad uno straordinario impegno di un gruppo di lavoro estremamente motivato.

## 2009

Si definisce e si rafforza la divisione Marketing e Sviluppo. Nel corso dell'anno continua il processo di ampliamento e diversificazione del business aziendale.

**L'offerta Optima si amplia e alle telecomunicazioni si aggiunge il servizio di fornitura di energia elettrica.**

Il nuovo servizio incontra immediatamente il favore delle aziende ed impatta positivamente sul fatturato. Optima diventa società per azioni con la denominazione Optima Italia S.p.A.

## 2010

Optima presenta la sua nuova immagine coordinata tesa a rispecchiare la crescita maturata in anni di attività. Si pone l'accento sull'approccio semplice e diretto con il quale Optima cura il cliente fin dal primo contatto.

**Viene lanciato sul mercato il nuovo servizio Optima Gas, che rafforza ulteriormente l'offerta per le esigenze energetiche delle imprese italiane.**

## 2011

La crescita è un dato costante in termini di fatturato, risorse umane e rete vendita. Optima continua a selezionare e assumere giovani professionisti che potenziano progressivamente i vari reparti. La sede generale, tra eleganti rifiniture american style,

popolata da un personale giovane e motivato e con un'impostazione creativa del lavoro, fa notizia sui media italiani.

**Si parla di Optima come della Google del Meridione.**

Optima aumenta il capitale sociale, conquista nuovi clienti e si prepara ad importanti sfide guardando oltre il mercato business.

## 2012

Optima è una delle principali multiutility nel settore dell'energia e delle telecomunicazioni in Italia. Con oltre 100.000 aziende clienti, 170 consulenti distribuiti sul territorio nazionale e un team di 170 professionisti in continuo aumento, si presenta nel panorama italiano come una realtà in pieno sviluppo, solida e dinamica.

**La gamma di servizi si amplia ulteriormente e Optima entra nel mondo della telefonia mobile con offerte innovative e competitive.**

Ma lo sviluppo dell'azienda si manifesta anche su altri fronti: il blog nato all'interno di Optima come semplice esperimento raggiunge un milione di visite mensili, oltre diecimila tra commenti ed E-mail con puntuali posizionamenti delle news nei motori di ricerca.

**Nasce OptiMagazine, la webzine di Optima che incarna la creatività e il fermento dell'azienda.**

# Innovazione e concretezza al servizio dei clienti

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 dieci anni di attività, Optima è diventata punto di riferimento unico per i clienti 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 e 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:**

- Affari Istituzionali;
- Amministrazione e Finanza;
- Brand e Comunicazione;
- Divisione Commerciale;
- Marketing e Sviluppo;
- Reparto IT;
- Risorse Umane;
- Servizio Clienti;
- Servizi Generali e Wellness.

## **Una squadra forte per risultati brillanti.**

Optima è un gruppo giovane e 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.

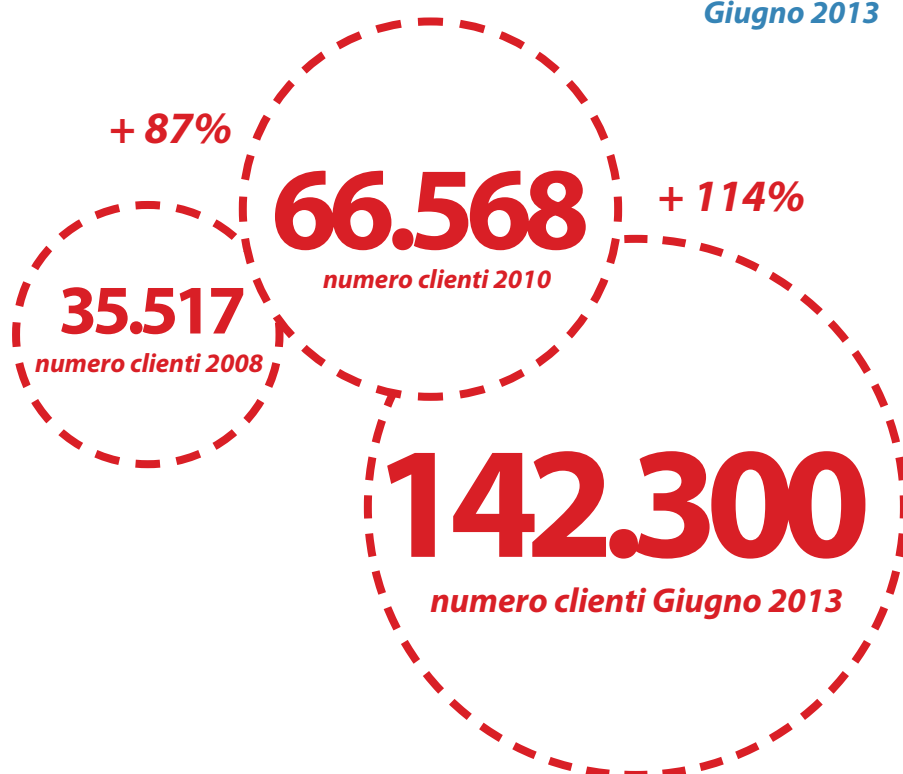
# Clients in constant growth

The Optima client park is wide and in constant growth: among small, medium and large companies, more than 100,000 Italian companies have chosen it as a 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 over ten years of work, also thanks to them, Optima has learned to look far and today is among the few multiutility companies in Italy capable of guaranteeing its clients the maximum result with the minimum effort.





# Servizi avanzati e competitivi



Il know-how di oltre dieci anni di esperienza nella gestione evoluta dei servizi di telecomunicazione viene applicato con successo al settore energia.

Optima si afferma tra le principali multiutility italiane con un'offerta completa.

## Elettricità

L'offerta che permette di tagliare i costi inutili e di avere tutta l'energia elettrica che serve a un'azienda al **prezzo più conveniente**, perché studiata sulle sue reali esigenze di consumo.

## Gas

Il servizio che, grazie al **Test Convenienza**, dà al cliente la possibilità di provare i suoi prezzi e confrontarli con il precedente fornitore prima dell'effettiva attivazione del servizio.

## Telefono

Il servizio di telefonia fissa aziendale che permette di pagare solo per il traffico realmente consumato. Optima Voce offre **una tariffazione su misura**, studiata per rispondere alle specifiche esigenze dell'azienda cliente.

## Mobile

Il servizio che rivoluziona il modo di comunicare per le aziende, con un ventaglio di **offerte innovative e competitive** articolate in soluzioni individuali e soluzioni per team aziendali.

## Internet

L'offerta Internet per il business che permette di scegliere fra **3 profili ADSL flat**, studiati per soddisfare le esigenze di navigazione dell'azienda cliente.

*Ecco i principali partners di Optima in questa avventura:*

### Telecomunicazioni

- Telecom Italia Wholesale
- Bt Italia
- Fastweb
- Wind
- COLT
- Infracom Italia
- Tiscali
- H3G

### Elettricità e Gas

- Terna
- GME
- Enel Trade
- Alpiq Energia Italia
- Axpo
- Duferco Energia
- Energetic Source

### Altri

- SISAL
- SG Logistica
- Sirti
- K2Energy

# Gli scenari futuri

Optima guadagna sempre più terreno nel mercato nazionale come completa ed innovativa azienda multiutility per i servizi di telefonia fissa e mobile, 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°, dall'energia alle telecomunicazioni.**

E per il futuro? Dopo l'avvenuto passaggio da S.r.l. a S.p.A., è in programma la quotazione in borsa 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

”



**Numero Verde Servizio Clienti**  
**800.09.07.09**

**Web**  
**[optimaitalia.com](http://optimaitalia.com)**

**Info commerciali**  
**800.97.96.34**

