

La Direzione della Sales S.p.A. intende essere alla guida di un'impresa che abbia nell'attenzione al cliente e nel miglioramento continuo dell'efficacia dei processi aziendali i fattori differenzianti in un mercato fortemente competitivo.

In accordo con le strategie e gli obiettivi generali di crescita sul mercato della competitività dell'impresa, la Direzione promuove:

- il ruolo centrale del cliente-committente;
- la cultura della qualità a tutti i livelli organizzativi;
- il miglioramento continuo della qualità dei prodotti realizzati;
- il miglioramento continuo dell'efficacia e dell'efficienza dei processi.

Sales S.p.A. è, pertanto, impegnata a:

1. agire nel pieno rispetto delle norme e delle leggi vigenti in campo nazionale ed internazionale ed applicabili al settore grafico e cartotecnico;
2. perseguire il miglioramento continuo dei risultati gestionali;
3. accrescere la soddisfazione del cliente mediante la traduzione delle sue esigenze ed aspettative in requisiti dei processi;
4. tenere sotto controllo la qualità attraverso attività sistematiche di monitoraggio e misurazione dei processi e dei prodotti risultanti;
5. migliorare l'efficacia e l'efficienza interna attraverso l'impiego delle migliori procedure operative ed organizzative (best practice) presenti su mercato;
6. misurare le prestazioni del Sistema di Gestione per la Qualità attraverso l'analisi dei dati e delle informazioni di ritorno dal sistema di feedback aziendale;
7. mantenere e sviluppare il know-how attraverso attività di formazione ed addestramento;
8. promuovere il coinvolgimento delle risorse umane mediante incontri e sessioni di sensibilizzazione sull'importanza di ciascuna attività al raggiungimento degli obiettivi.