

PPG Fast. Forward. Panoramica **Messaggi chiave**

Oggi le aziende si stanno evolvendo in un ambiente complesso e in rapido cambiamento. Per questo dobbiamo essere più veloci, intelligenti e agili.

- Ciò che serve per avere successo oggi non è ciò che ci ha reso vincenti in passato... anche solo qualche mese fa.
- Continuiamo a progredire nel viaggio [The PPG Way](#) diretto a un'organizzazione più adattiva e orientata alla crescita che opera davvero come One PPG.
- Guidare la crescita organica continua ad essere una sfida importante e abbiamo intenzione di sfruttare le conoscenze acquisite grazie alla pandemia da COVID-19 in relazione alle tendenze del mercato e ai comportamenti dei clienti per proseguire il nostro cammino.
- Giocando in attacco, stiamo guardando al futuro su come PPG posizionerà il nostro business per accelerare la crescita organica e avere successo sul mercato.

PPG Fast. Forward. rappresenta la fase successiva del percorso della nostra azienda mentre re-immaginiamo come accelerare la crescita organica con il PPG Way come guida.

- Aumenteremo la velocità del processo decisionale, miglioreremo la produttività utilizzando la tecnologia e i dati in nuovi modi e accelereremo la portata e il raggio d'azione della nostra innovazione.
- Ci impegniamo a mantenere questa velocità in modi che ispirino e coinvolgano i nostri team, con una continua attenzione alla sicurezza come nostra priorità assoluta.
- L'agilità e le nuove modalità di lavoro saranno al centro del nostro modello operativo aziendale e della creazione di un'organizzazione di eccellenza alimentata da innovazione, crescita, focus e velocità.

La prossima fase del percorso della nostra azienda si concentrerà su tre aree chiave.

- **Creare una “macchina delle vendite” One PPG** cercando di stabilire i parametri e le cadenze operative più importanti al di là delle singole attività, sfruttando al contempo il sistema di gestione dei rapporti con i clienti (customer relationship management, CRM) ClientLink al massimo potenziale per favorire il successo del nostro team di vendita, dei clienti e della PPG.
- **Abilitare soluzioni digitali end-to-end** per i nostri clienti, sfruttando ulteriormente una PPG più connessa tramite dati e analisi. Impiegheremo i progressi in ambito di connettività, automazione e intelligenza artificiale per trasformare l'esperienza dei clienti e le operazioni aziendali.
- **Adottare nuovi modi di lavorare** incorporando le lezioni apprese in seguito alla pandemia da COVID-19 per stimolare l'innovazione, la crescita e la produttività, promuovere le nostre ambizioni vivendo il PPG Way e fornire opportunità continue per lo sviluppo dei talenti.

Otterremo tutto questo sviluppando ulteriormente il nostro talento, continuando a investire nella nostra attività e dotando i team degli strumenti necessari per avere successo e vincere sul mercato.

- È fondamentale adottare una mentalità competitiva con la massima attenzione verso la creazione di valore differenziato per i nostri clienti e per vincere contro la concorrenza.

- La nostra capacità di operare con successo nelle aree di crescita dipenderà dalla continua attenzione verso lo sviluppo dei talenti, gli investimenti e l'impegno condiviso ad agire oggi meglio di ieri, ogni giorno.