

DM GROUP: Fatturato 2004 + 11 % (10.5 Mil/Euro)

Il gruppo leader nel marketing relazionale nello scorso anno ha acquisito nuovi clienti come Ferrari, Maserati e Unicredit Private Banking

Buoni risultati nel 2004 per DM GROUP, la società torinese leader nel one to one marketing and consulting fondata nel 1994 e guidata da Marco Rosso . DM GROUP ha chiuso infatti lo scorso anno con un fatturato di 10.5 milioni di Euro, con un incremento del giro d'affari del 11 % rispetto all'anno 2003. Il numero dei clienti della società nel corso dello scorso anno è aumentato del 9% mentre per il numero dei progetti gestiti l'incremento è stato del 25%. Marco Rosso, Presidente della Società, ha così commentato questi risultati:” Quanto conseguito da DM GROUP nello scorso anno è da considerarsi un successo se confrontato con le modeste performances del mercato pubblicitario in generale. Evidentemente la qualità dei progetti di CRM e marketing relazionale proposti alla nostra clientela è stata la nostra carta vincente” DM GROUP, che conta oggi oltre 50 dipendenti dislocati nelle sedi commerciali di Torino, Milano, Messina e l' Operation District a Chivasso, è una realtà a servizio completo capace di affiancare le aziende Clienti in ogni passo della loro attività di comunicazione diretta e interattiva. In particolare DM GROUP offre sia la consulenza per la creazione e progettazione di una strategia di marketing relazionale efficace, sia tutta la gamma di servizi necessari alla sua materiale esecuzione. Tra i Clienti di DM GROUP vi sono: Gruppo Fiat, Volvo Auto Italia, Land Rover Italia, Peugeot Italia, Citroen Swiss, Henkel, GS Supermercati, Masterfood, Kraft Foods, Diageo, Mediolanum, Deutsche Bank, Costa Crociere e molti altri. Per info: Press Office - Federico Banfi 335 5447377 Responsabile Marketing – marco.corradino@dmgroup.it www.dmgroup.it

Pubblicato il: 01 febbraio 2005

Fonte: [federico banfi](#)

Autore: [Redazione FullPress](#)

News inserita in: [Comunicazione](#)