

COSMETIC SERVICE

*Tecnologie al servizio
della cosmetica*



L'avventura inizia nel 2002 con un piccolo laboratorio e stabilimento voluto dai fondatori di Cosmetic Service srl Michele Ceolin e Susanna Sartori. Successivamente apre un reparto dedicato al solo riempimento dello smalto e un nuovo piccolo laboratorio di ricerca per lo studio di quelle che saranno le innovazioni legate alle tecnologie, tipologie di prodotto e nuove formulazioni. Sotto la guida dei fondatori, l'azienda si trasforma in breve tempo da realtà artigiana ad industria. Oggi l'attività è cresciuta molto, anche grazie alla costante attenzione all'andamento dei mercati nel settore cosmetica che porterà in seguito ad una diversificazione e ampliamento di prodotti, certificazioni e stabilimenti. Circa il 40% della produzione è destinato a *private label* italiani ed esteri mentre il 60% del fatturato totale viene esportato.

Dal 2015 la Cosmetic Service apre le porte alla figlia Eleonora Ceolin che stravolge il nuovo modo di fare marketing diffondendo la filosofia *full service* nei mercati esteri.

Laureata in lingue e culture per il commercio internazionale, porta freschezza ed entusiasmo come ingredienti principali nel suo lavoro.



Qual è la dote che ti ha aiutata maggiormente?

Concretezza vuol dire essere seri e leali, ma anche determinati nello sviluppare il proprio sogno.

Io vengo dalla scuola del papà: da lui ho preso una dote fondamentale, ossia la volontà, la voglia di fare.

La volontà è una sfida e in effetti provo un certo piacere nel rischio (dell'investimento, ad esempio), ma sono sempre positiva perchè so che guardare al futuro con determinazione e voglia di migliorare sempre e questo non può che dare ottimi risultati. Curiosità, creatività e coraggio completano la lista ingredienti del successo.

Di quali valori morali non puoi fare a meno nel tuo lavoro?

La concretezza è un valore ereditato, che è determinante per la mia attività. Sono molto concentrata verso il risultato e tutto il resto viene dopo. Questo però non significa sacrificare altri valori per raggiungere gli obiettivi, l'etica professionale non deve mai venire meno, soprattutto in un settore che esalta la bellezza come valore assoluto.

Quale lezione hai imparato (un suggerimento)?

Mai arrendersi alla *routine*, altrimenti non si riesce a pensare in grande. Importante considerare le diversità che si incontrano abbracciando diverse tipologie di mercati e culture. Cerco inoltre le occasioni per confrontarmi con altri colleghi e imprenditori condividendo le idee, offrendo la soluzione idonea allo sviluppo del progetto da realizzare.

Competenze professionali determinanti per la tua attività?

Secondo me la competenza che mi distingue è saper dare la carica a chi

lavora con me creando un *team* di lavoro affiatato.

Inoltre bisogna essere sempre sul pezzo, arrivare prima degli altri e valutare bene il lavoro.

E ancora una volta il coraggio.

Il 2018 è ormai iniziato da un po'. Con quale spirito e progettualità affrontate quest'anno? Quali le novità?

Il 2017 è stato un anno di cambiamenti interni alla nostra azienda. La successione imprenditoriale può rappresentare una fondamentale occasione per diffondere lo spirito innovativo all'interno dell'azienda e per avviare processi di cambiamento, da condurre secondo una logica orientata al futuro, in cui si combinino continuità e rinnovamento, tradizione e innovazione.

Il 2018 sarà un anno pieno di opportunità di crescita e possibilità di far conoscere sempre di più quello che noi siamo in grado di offrire.

“

IMPRENDITORE È COLUI CHE SA VEDERE DOVE GLI ALTRI NON VEDONO UN'OPPORTUNITÀ INCREDIBILE!

”



Come sta cambiando la Cosmetic Service?

Direi che ci stiamo evolvendo, cambiando in base a quello che il mercato chiede.

Grazie anche alla ricerca e al marketing, siamo sempre aperti alle novità e rispondiamo alle esigenze del mercato attuale.

Da leader nella produzione di smalto per unghie a nuovo produttore di make up. Come mai questo cambiamento?

Continuiamo ad essere punto di riferimento nella produzione di smalto per unghie, ma l'azienda sta

guardando al futuro, e il futuro è make up.

Nuovi investimenti?

La ricerca e sviluppo è alla base dell'innovazione della nostra azienda. Sicuramente a livello produttivo importanti investimenti sono stati e sono tutt'ora destinati alle automazioni e agli impianti per la produzione di massa.

Investimenti non trascurabili sono dedicati alla partecipazioni a eventi fieristici internazionali dai quali Cosmetic service srl trae spunto per un business sempre più proiettato nei mercati esteri.

Perché scegliere Cosmetic Service?

Perché un prodotto, se vale, si compra e non si vende...

Quali sono i vostri punti di forza e la mission che vi caratterizzano?

Tutto avviene all'interno della nostra azienda, secondo la filosofia *full service*: dallo studio dell'idea, alla preparazione in laboratorio del campione, alla produzione, all'etichettatura, al confezionamento sino alla spedizione.

Un *team* affiatato, giovane, controlla in modo rigoroso ogni fase, partendo dalla scelta delle materie prime fino al confezionamento del prodotto finito.

In questo modo qualità, sicurezza e tempi di realizzazione sono sempre garantiti.

Per qualunque azienda che punti a soluzioni originali, create su misura, siamo un punto di riferimento.



Per informazioni
Cosmetic Service

tel 041 4567050 • www.cosmeticservice.it