

## Il Cliente del mese: Profenix

*Profenix commercializza nutraceutici a proprio marchio secondo i principi della medicina integrata e biologica. Un approccio innovativo a tutela del nostro benessere.*

Il benessere è uno stato psicofisico al quale contribuiscono una pluralità di fattori: fisici, psicologici, ambientali e culturali.

L'approccio alla sua tutela in molti casi trae quindi giovamento dall'adozione di un metodo integrato, nel quale oltre all'ascolto delle esigenze e del vissuto del paziente si preveda, ove sia necessario, un ricorso a farmaci di sintesi che non escluda prioristicamente anche l'impiego di prodotti biologici di origine naturale.

Lo sa bene Profenix, azienda che opera nel settore della medicina integrata e che si propone, facendo base su letteratura scientifica di livello internazionale, di distribuire prodotti di elevato livello qualitativo.

Profenix, italiana al 100%, affianca la distribuzione dei propri prodotti ad un'attenta attività di informazione medico-scientifica. L'azienda è poi titolare della formulazione dei propri prodotti, che sono quindi originali, regolarmente registrati presso il Ministero della Salute e basati su concetti di terapie innovative.

Tra gli obiettivi di impresa che guidano l'operatività di Profenix vi è certamente la volontà di costituire in un futuro imminente il più rilevante punto di riferimento culturale nel settore della Medicina Integrata e Biologica, offrendo ai propri clienti un servizio di consulenza altamente qualificato.

Profenix si relaziona quotidianamente con farmacie, erboristerie, medici specialistici ed ambienti sportivo-agonistici.

## Cosa accomuna Profenix ed Utilità?

Le due aziende trovano un fondamentale punto di comunanza nell'attenzione alla qualità della propria proposta commerciale. Nel caso di Profenix un'accurata selezione di materie prime eccellenti è premessa indispensabile per la finale efficacia del prodotto distribuito. Per Utilità la qualità è un focus permanente in ogni fase di erogazione del servizio di fornitura.

Le due aziende prevedono poi un approccio paritetico nella proposizione di vendita dei propri prodotti e servizi. Per entrambe è fondamentale associare al servizio od al prodotto erogato una professionale attività di consulenza che permette, ad ambedue, di ascoltare le esigenze e le attese degli utilizzatori finali, facendone tesoro per un miglioramento costante dei propri prodotti e servizi.