



ADDRESS:

🏠 Via della Colombaia 12 San Giovanni in Persiceto Bologna

PHONES:



**Tel. +39 051 951 777**



**Fax +39 051 951 717**

E-MAIL:

✉ [info@dbimed.it](mailto:info@dbimed.it)



MEN'S  
HEALTH



WOMEN'S  
HEALTH



NEW  
TECHNOLOGIES

## **Informazioni generali**

DBI nasce a settembre 2016, costituita da due società storicamente partner commerciali, Tegea e Promed, entrambe operanti nel settore della commercializzazione di prodotti e apparecchiature medico chirurgiche in tutta Italia. La costituzione di DBI deriva dal fatto che Boston Scientific, multinazionale appartenente alla top-ten dei produttori mondiali di presidi medico chirurgici, a seguito di una serie di acquisizioni societarie di aziende con le quali già Promed e Tegea collaboravano, alla luce dei rapporti storici di fiducia con ambedue, ha proposto la creazione di una nuova entità che potesse riunire, sotto un'unica compagine, una serie di prodotti nell'ambito dell'urologia e ginecologia.

DBI opera principalmente con presidi e apparecchiature specifiche per il trattamento di patologie collegate all'incontinenza maschile e femminile, alla calcolosi, all'impotenza maschile, alle problematiche di ipertrofia prostatica e numerosi altri trattamenti in questo ambito medico. Settore, nello specifico, che ha, e avrà nei prossimi anni, un'intensificazione di attività legata all'aumento della popolazione nella fascia di età interessata da queste cure e altresì dall'intensificarsi, per il medesimo motivo, di ricerca scientifica volta a migliorare la qualità di vita di queste persone.

L'obiettivo di DBI è proseguire l'attività svolta da Tegea e Promed con le linee in oggetto da oltre vent'anni, con il rinnovato aiuto e supporto di una multinazionale affermata e riconosciuta come Boston Scientific. Tegea e Promed continueranno le loro attività indipendenti con altre linee merceologiche e all'interno di DBI condivideranno forze e risorse per intensificare e creare la giusta sinergia per ampliare il mercato dei prodotti distribuiti nonché la corretta formazione nel loro utilizzo. Il mercato di sbocco di DBI è quindi un mercato già consolidato derivante infatti da anni di attività delle aziende socie e integrato dallo sviluppo di nuove tecnologie nelle apparecchiature Laser; tale mercato, a regime, è rappresentato, per gran parte, da enti pubblici del settore sanitario o case di cure accreditate.

L'attività è basata sull'acquisto dei prodotti, il training della forza vendita, una attività di marketing e la promozione e la vendita presso i medici, gli ospedali pubblici e le case di cura.

DBI ha un ufficio specifico dedicato alla creazione di cataloghi e schede tecniche dei prodotti per la promozione dell'immagine delle aziende e dei prodotti commercializzati.

DBI collabora a vario titolo con le principali Società Scientifiche e partecipa con proprio stand espositivo ai principali Congressi o Convegni nell'arco dell'anno, all'interno dei quali sono spesso previsti workshop o altre attività di istruzione o informazione dei chirurghi.

Dispone inoltre di un servizio di agenzia giornalistica per i rapporti con i media e la promozione sugli organi di stampa generale e specializzata delle novità inerenti la propria attività.

DBI è strutturata in 3 divisioni commerciali:

- Divisione Urologia
- Divisione Ginecologia
- Divisione Nuove Tecnologie

## Ogni divisione è composta da:

- Business Unit Manager
- Area Managers
- Clinical/Product Specialist
- Rete Vendita dedicata

L'aggiornamento della forza vendita è garantito da un costante flusso di informazioni tra l'azienda e la forza vendite comprendente le news sui prodotti, la bibliografia, nuove tecniche chirurgiche. Periodicamente vengono organizzati meeting aziendali e training teorici-pratici per garantire il miglior servizio ai propri clienti.

DBI fornisce per ogni prodotto venduto:

- assistenza al cliente
- informazioni tecniche, manuali d'uso, schede informative sia su supporto cartaceo che elettronico, video e bibliografia
- assistenza diretta in sala operatoria
- appropriata istruzione del medico e del personale infermieristico sulle tecniche di intervento
- conto deposito (da concordare) presso la sala operatoria del cliente, che viene sistematicamente controllato ed implementato da un incaricato dell'azienda in collaborazione con il personale autorizzato del cliente
- un programma di training in centri specialistici e di corsi specifici per i clienti
- possibilità di fornire specifiche apparecchiature secondo modalità di noleggio gratuito, a pagamento e on demand
- servizio post vendita sia nel periodo di garanzia che in quello successivo. In caso di guasto o malfunzionamento, il ritiro dell'apparecchiatura o l'assistenza diretta in sala operatoria di norma entro le 24 ore successive alla richiesta con possibilità di fornitura, valutabile caso per caso, di un'apparecchiatura sostitutiva. L'assistenza viene garantita sempre e comunque da tecnici dell'azienda produttrice; Tegea ha comunque attivato anche una convenzione con una qualificata Società di riparazione di apparecchiature medicali certificata, che è in grado di fare il primo intervento, dove venga ritenuto opportuno.
- Il magazzino garantisce lo stoccaggio adeguato dei dispositivi medici e la consegna in tempi rapidi. Viene garantito il prodotto dal momento dell'entrata in magazzino fino alla consegna al Cliente attraverso una serie di procedure documentate, la rintracciabilità del prodotto attraverso il numero di lotto o di serie e la data di scadenza della sterilità.

## CERTIFICAZIONI

---

DBI è in possesso delle Certificazioni di Qualità e Ambiente del sistema di gestione aziendale in conformità alle norme ISO 9001:2015 e ISO 14001:2015.

DBI opera secondo quanto stabilito dal proprio Codice Etico e attraverso le procedure del modello di organizzazione e gestione ai sensi del D.lgs. 231/2001. DBI è inoltre in possesso del Rating di Legalità.

Ulteriori informazioni sono disponibili sul sito internet [www.dbimed.it](http://www.dbimed.it).