

Ci sono tanti buoni **MOTIVI** per essere



E SOPRATTUTTO PER ESSERE E SENTIRSI PARTE DI UNA CATEGORIA,  
CON L'ORGOGGIO DI RAPPRESENTARE UN MERCATO IMPORTANTE PER L'ECONOMIA ITALIANA,  
RIVENDICANDO UN MESTIERE FATTO DI PROFESSIONALITA' E PASSIONE.

**NON SEI ANCORA SOCIO? COSA STAI ASPETTANDO?  
CONTATTA LA SEGRETERIA**

Consuelo D'Alò: [relazioni.esterne@fmeonline.it](mailto:relazioni.esterne@fmeonline.it)



**Sede Legale ed Operativa**  
Via Vivaio, 11-20121 Milano  
[www.fmeonline.it](http://www.fmeonline.it)

Tel. +39 02 76280629 - 368 Fax +39 02 76018729  
[relazioni.esterne@fmeonline.it](mailto:relazioni.esterne@fmeonline.it)



**FME**

Tanti buoni **MOTIVI** per essere **SOCIO**

## PERCHÉ la FME offre

### servizi, convenzioni, tariffe agevolate

#### Sei un associato della Federazione?

- E allora puoi godere di tariffe scontate su tutti i **servizi Metel**.
- Puoi accedere a tutte le **convenzioni Concommercio** (telefonia, banche, assicurazioni, trasporti, ecc).
- Puoi sfruttare **accordi con Ecolamp**.
- Puoi ricevere consulenza e assistenza telefonica **in materia fiscale, legislativa, tributaria**.

#### "Pronto

#### Federazione"

è il servizio che ti mette **direttamente in contatto** con uffici competenti e specifici dei diversi settori.



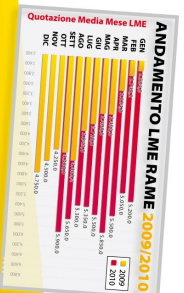
## PERCHÉ la FME ti tiene aggiornato

#### Sei un associato della Federazione?

- E allora riceverai tempestivamente **dati e statistiche** sull'andamento del mercato.
- E ancora riceverai puntuali **NOTE INFORMATIVE** su tutte le novità del mondo del lavoro e dell'economia.

#### Potrai accedere a informazioni

commerciali, usare un listino servizi, partecipare a incontri con i Fornitori



## PERCHÉ l'unione fa la forza

E **essere socio della Federazione** vuole dire essere parte di una squadra, di un gruppo forte che vuol diventare sempre più rappresentativo di tutte le aziende di distribuzione di materiale elettrico italiane e far valere il suo peso nei confronti di:

#### FORNITORI, ai quali

chiediamo un riequilibrio dei ruoli e delle competenze di ognuno per non continuare a essere relegati al solo ruolo logistico e finanziario, una condivisione delle politiche commerciali, politiche di margine, formazione congiunta e tanto altro.

**ISTITUZIONI**, alle quali chiediamo tutela e benefici per il nostro settore.

**Regioni**, con le quali le **ASSOCIAZIONI REGIONALI DI DISTRIBUTORI DI MATERIALE ELETTRICO** dialogano di problematiche locali.

### LE REGIONALI

PIEMONTE, LIGURIA, VALLE D'AOSTA, LOMBARDIA, TOSCANA, UMBRIA, LAZIO, CAMPANIA, PUGLIA, LUCANIA, SICILIA, SARDEGNA