



***LA DIGITAL COMPANY
CHE MIGLIORA LA VITA
DI OGNI CLIENTE***



UN'AZIENDA PROIETTATA NEL FUTURO

Optima è specializzata nella gestione integrata di Luce, Gas, Internet, Fisso, Mobile e Assicurazioni.

*CON UN ORGANICO
DI OLTRE 1000
PROFESSIONISTI TRA
DIPENDENTI
E CONSULENTI,
OPTIMA È LA SOLUZIONE
IDEALE PER FAMIGLIE
E IMPRESE ITALIANE.*

La crescita e l'esperienza maturati in più di 20 anni di presenza sul mercato, rendono Optima una realtà solida e dinamica con un portafoglio di servizi ampio e diversificato.

LA STORIA

monomandataria che, grazie ai continui investimenti in formazione e selezione, può dirsi il fiore all'occhiello dell'azienda.

2008

Continua la crescita costante di Optima con investimenti decisivi per il rafforzamento dell'azienda. L'obiettivo di affermarsi tra i Provider dotati di infrastruttura propria viene centrato con successo.

1999

Due giovani imprenditori Danilo Caruso e Alessio Matrone muovono i primi passi per realizzare un sogno ambizioso: creare un'azienda di servizi che semplifichi la vita alle imprese italiane.

*NASCE OPTIMA.
LA NEONATA SOCIETÀ ENTRA NEL MERCATO
CON UN INNOVATIVO E VINCENTE SERVIZIO
DI GESTIONE DEL TRAFFICO VOCE.*

2003

A soli 4 anni dalla fondazione, grazie a progressivi investimenti in Risorse Umane e Formazione, l'azienda si consolida su tutto il territorio campano e dimostra di avere le idee chiare per competere sul territorio nazionale.

2007

*UNA VINCENTE STRATEGIA DI VENDITA
PORTA OPTIMA IN 18 REGIONI ITALIANE.*
Optima consolida una brillante rete vendita

2009

Si perfeziona la divisione Marketing e Sviluppo. Nel corso dell'anno continua il processo di ampliamento e diversificazione del business aziendale.

*L'OFFERTA OPTIMA CRESCE E ALLE
TELECOMUNICAZIONI SI AGGIUNGE IL
SERVIZIO DI FORNITURA DI ENERGIA
ELETTRICA.*

Il nuovo servizio incontra immediatamente il favore delle aziende clienti e impatta positivamente sul fatturato.

Optima diventa società per azioni con la denominazione Optima Italia S.p.A.

2010

Optima presenta la sua nuova immagine coordinata tesa a rispecchiare la crescita maturata in anni di attività. Si pone l'accento sull'approccio semplice e diretto con il quale Optima cura il cliente fin dal primo contatto.

*VIENE LANCIATO SUL MERCATO IL NUOVO
SERVIZIO OPTIMA GAS, CHE RAFFORZA
ULTERIORMENTE L'OFFERTA PER LE ESIGENZE
ENERGETICHE DELLE IMPRESE ITALIANE.*

2011

La crescita è un dato costante in termini di fatturato, risorse umane e rete vendita. Optima continua a selezionare e assumere giovani professionisti che potenziano progressivamente i vari reparti. La sede generale, tra comfort e design, popolata da un personale giovane e motivato e con un'impostazione creativa del lavoro, fa notizia sui media italiani.

SI PARLA DI OPTIMA COME 'GOOGLE DEL MERIDIONE'.

un cambio epocale: un solo servizio per tutte le utenze di casa.

FINALMENTE I CLIENTI PRIVATI HANNO LA POSSIBILITÀ DI CAMBIARE PIANETA PER ENTRARE NEL NUOVO MONDO OPTIMA.

2014

Nasce l'innovativa offerta integrata con Luce, Gas, Telefono e Internet ad un canone unico mensile e in un'unica bolletta. Relax e semplificazione per tutti.

2015

IL FONDO ALPHA PRIVATE EQUITY SIGLA UN ACCORDO PER FARE IL SUO INGRESSO CON UNA QUOTA DEL 20% NEL CAPITALE DI OPTIMA ITALIA SPA.

2016

Optima consolida il mercato consumer e si presenta ufficialmente al pubblico con la sua prima campagna pubblicitaria su tutte le reti Mediaset. Lo spot 'Il Futuro è semplice' propone un remake di Ritorno al Futuro con un testimonial d'eccezione: Red Ronnie, il noto conduttore televisivo controcorrente e fuori dagli schemi.

2017

ARRIVA UN NUOVO SERVIZIO, IL MOBILE.

Oltre ad essere inserito nella soluzione integrata, il servizio Mobile potrà essere venduto singolarmente anche sullo store online dell'azienda.

2012

Optima è una delle principali multiutility nel settore dell'energia e delle telecomunicazioni in Italia. Con oltre 80.000 aziende clienti, di oltre 150 consulenti distribuiti sul territorio nazionale e un team di 166 professionisti in continuo aumento. Si distingue nel panorama italiano come una realtà anticiclica che crea occupazione e sviluppo.

La crescita dell'azienda si manifesta anche su altri fronti: il magazine digitale di Optima nato come semplice esperimento supera il milione di visite mensili.

NASCE OPTIMAGAZINE, LA WEBZINE DEI RAGAZZI DI OPTIMA CHE INCARNA LA CREATIVITÀ E IL FERMENTO DELL'AZIENDA.

2013

La crescita dell'azienda continua e ha inizio l'avventura B2C.

Optima si prepara al mercato consumer con un'offerta unica che pone le basi per

2018

L'offerta si diversifica ulteriormente con l'aggiunta dei servizi assicurativi. Si perfeziona inoltre un significativo upgrade dell'intero comparto di assistenza al cliente con avanzati programmi di Intelligenza Artificiale.

2020

In una congiuntura internazionale sfavorevole, si perfeziona l'universo Business e si prepara un restyle generale di brand e prodotto.

2019

La crescita prosegue e si accompagna con nuovi assetti manageriali e partnership internazionali.

*LE TAPPE SALIENTI
DELLA STORIA DI OPTIMA,
UN PERCORSO FATTO DI
SUCCESSI DESTINATI A DURARE
E A EVOLVERSI NEL TEMPO.*





**UN NUOVO MONDO
PER PRIVATI
E AZIENDE**

**LA VITA SEMPLIFICATA DI
OPTIMA ENTRA NELLA VITA
DEGLI ITALIANI.**

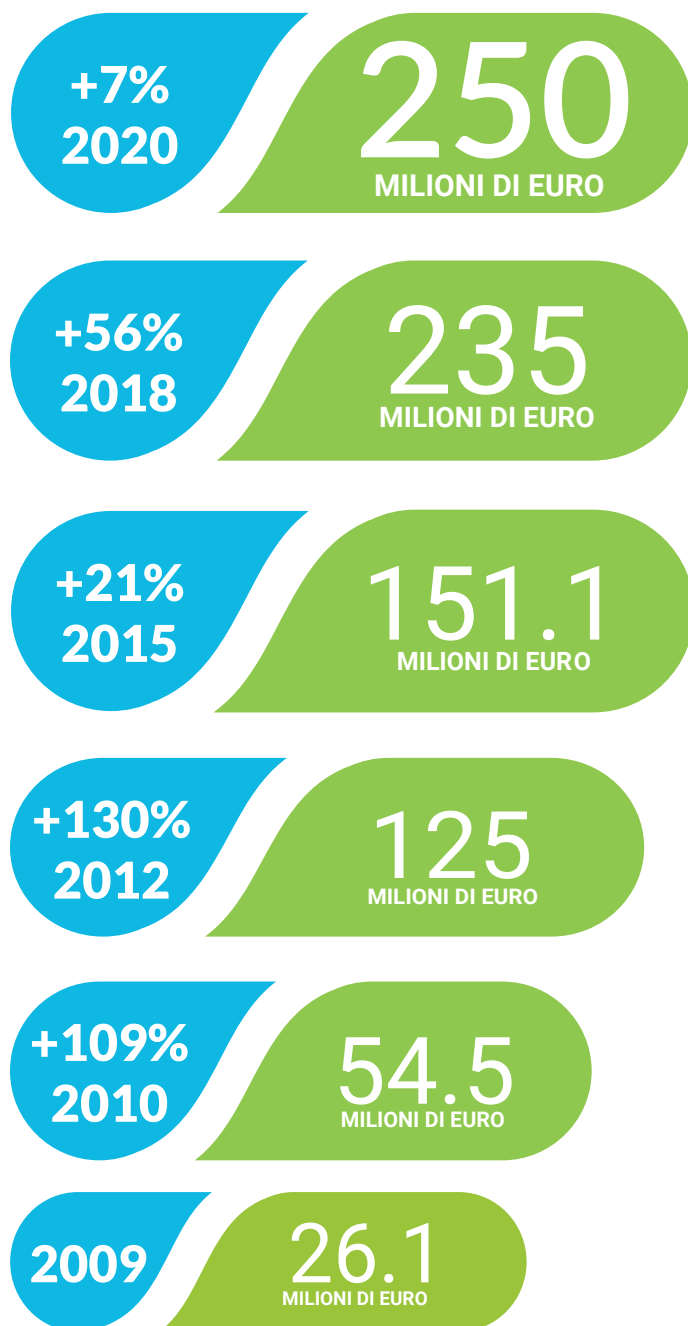
*ESSERE CLIENTE OPTIMA
SIGNIFICA AVERE UN SOLO GESTORE,
UN'UNICA OFFERTA INTEGRATA
E UNA SOLA BOLLETTA
PER LUCE, GAS, INTERNET, FISSO, MOBILE
E ASSICURAZIONI,
SIA A CASA CHE IN UFFICIO.*



PASSATO E FUTURO I NUMERI

Optima cresce in maniera anticiclica dall'anno in cui è comparsa sul mercato.

*E PER IL FUTURO?
DOPO L'AVVENUTO
PASSAGGIO
DA S.R.L. A S.P.A.,
È IN PROGRAMMA
LA QUOTAZIONE
IN BORSA E LO STUDIO
DI NUOVI SCENARI
PER SEMPLIFICARE
SEMPRE PIÙ LA VITA
DEI PROPRI CLIENTI.*





SERVIZIO CLIENTI

Numero Verde Privati
800.913838

Numero Verde Business
800.913831