

POLITICA PER LA QUALITA'

Aggiornamento del 04 maggio 2020

La sempre crescente competitività del mercato, la continua ricerca di prodotti e servizi con maggiori contenuti realizzati ai prezzi più bassi, il continuo miglioramento del sistema organizzativo, dei prodotti e dei processi, la continua necessità di soddisfare il cliente in tutti i suoi aspetti per mezzo di obiettivi misurabili, rappresentano i principali stimoli imprenditoriali da prendere in considerazione per il prossimo futuro.

MISSION

Per affrontare il mercato in una logica di sempre continua competitività, per anticipare i concorrenti, per agire in una logica organizzata e costituita da solide regole, la QIN s.r.l. ha scelto di mantenere efficiente ed attivo il proprio Sistema Qualità secondo la norma:

UNI EN ISO 9001:2015

Correlati al Sistema Qualità, la QIN s.r.l. intende perseguire altri importanti obiettivi:

- Soddisfacimento dei requisiti del cliente in termini LEGISLATIVI, CONTRATTUALI E NORMATIVI;
- Valutare i rischi connessi alle attività commerciali ed ai singoli processi analizzando e monitorando il contesto in cui opera la QIN s.r.l., valutando anche l'impatto sulle parti interessate, sia esterne che interne; la direzione mette a disposizione le risorse necessarie per la gestione e riduzione dei principali rischi individuati quali:
 - Ritardi nella produzione con conseguenti ritardi di consegna;
 - Consumo energetico e perdita produttiva;
 - Riduzione richieste / perdita di opportunità / diminuzione di lavoro;
 - Chiusura aziendale / blocco produttivo / materie prime;
 - Risorse economiche non sufficienti.
- Acquisire una QUOTA DI MERCATO importante che garantisca alle maestranze una serenità aziendale sotto l'aspetto economico, occupazionale e disalutteesicurezza;
- Aumentare il livello di efficienza globale dell'azienda interagendo in modo assiduo sul crescente GOVERNO dei PROCESSI aziendali, utilizzando nuove metodologie di governo degli stessi, individuando le aree migliorabili attraverso i dati di input e di output nei riesami periodici della Direzione;
- Incrementare il fatturato globale aziendale espandendo il parco Clienti, valutando e misurando l'impatto commerciale sugli stessi;
- Migliorare il flusso informativo aziendale attraverso l'utilizzo di strumenti specifici;
- Creare spirito di squadra, aumentando la FIDELIZZAZIONE del RAPPORTO tra dipendenti ed Azienda, contribuendo al riconoscimento delle risorse in materia di collaborazione diretta alla risoluzione di problematiche attraverso le proposte di miglioramento;
- Analizzare continuamente l'esigenza di formazione di tutto il personale, al fine di rendere le risorse motivate ed altamente preparate, misurandone l'efficacia al fine di accrescere l'interesse verso l'Azienda e verso il Cliente;
- Ottimizzare l'interfacciamento con il parco Fornitori al fine di raggiungere un rapporto di partnership, individuare e raggiungere congiuntamente obiettivi strategici attraverso lo sviluppo di nuovi prodotti e del proprio Sistema Qualità;
- Monitorare, misurare ed aumentare la soddisfazione del cliente individuando attività mirate allo scopo di aumentare il livello globale di servizio reso in termini di QUALITÀ – TEMPI E COSTI;
- Difesa e rispetto dell'ambiente e del territorio, salvaguardia della salute fisica e mentale dell'individuo.