

## Proposta Agenzia Italsel

1. Chi e' Italsel
2. Quali mercati serviamo
3. Come siamo organizzati
4. Che tipo di supporto diamo all'agenzia
5. Portafoglio clienti
6. Retribuzioni & Incentivi
7. La missione dell' agente Italsel
8. Alcuni clienti importanti

**1) Italsel** è un Distributore a Valore Aggiunto, nato nel 1993, e specializzato nell'offerta di tecnologie legate alla Sicurezza, all'Office Automation, al Networking, all'Integrità del Dato ed al Mobile Computing. Il mercato di riferimento è rappresentato da Grandi Aziende, P.M.I. e, in parte, anche all'home user. Maggiori Info : [http://www.italsel.com/it\\_IT/info/panoramica+aziendale.html](http://www.italsel.com/it_IT/info/panoramica+aziendale.html)

### **2) Quali mercati serviamo ed i servizi per i Partner**

- Accounting diretto, certificazioni e programmi di canale per ogni singolo Partner
- Servizio Pre-sale, identificazione della soluzione e corretto dimensionamento dell'offerta.
- Work flow e sistemi informativi integrati per la PA, PMI, Large Account
- soluzioni e-business, connettività, networking
- soluzioni di Business Intelligence
- soluzioni software per il controllo accessi
- soluzioni software per il Mobile Computing
- soluzioni software per la sicurezza e la continuita' del dato
- soluzioni software per il Data-Mangement, Backup, Storage, Virtualizzazione,
- soluzioni software per la prevenzione dell'intrusione all'interno di LAN, VPN, Volp
  
- soluzioni software per la protezione da virus, phishing, spam, adware, malware, ecc

### **3) Come siamo organizzati**

Tramite commerciali interni ed esterni Italsel rappresenta oltre 40 Vendor e offre ai propri Clienti un servizio particolarmente accurato ed efficiente. Una Business Unit dedicata propone, assiste e dimensiona le offerte per i Reseller e VAR dei prodotti destinati al mercato professionale, PMI, P.A. e Large Account. La nostra missione di Solution Providing è la migliore garanzia per Voi di avere sempre la giusta soluzione.

### **4) Che tipo di supporto diamo all'Agenzia**

- Connessione al Sistema Informativo aziendale per consultazione, informazioni ed immissione ordini
- Presenza di Funzionari commerciali Italsel e/o Vendor durante il periodo di inserimento nel mercato (se richiesto)
- Affiancamento di Funzionari commerciali Italsel e/o Vendor sulle trattative piu' significative.
- Training formativo interno e via webinar sui prodotti e sulle soluzioni piu' significative

### **5) Portafoglio Clienti**

Al momento del contratto viene fornita un lista di Clienti (attiva) ed una di potenziali Clienti. Una email di introduzione verra' fatta ai clienti della zona, non appena il rapporto di agenzia appare consolidato.

## **6) Retribuzioni e Incentivi**

Oltre al trattamento economico stabilito da contributo spese piu' provvigioni, esistono delle operazioni cosiddette di Spiff, organizzate con i Vendor. Queste attivita' consistono nello spingere una determinata soluzione o prodotto in maniera piu' intensa e per un breve periodo.

## **7) La missione dell'Agente Itasel**

L'agente Itasel e' , di solito , un agente persona o Societa', plurimandatara, nell'area di mercato dell' ICT (ovviamente puo' anche essere Monomandatario). Per Itasel, l'agente e' sempre considerato una persona (fisica o giuridica) Partner avanzata. Non e' solo e semplicemente un .."portatore di ordini" ma una figura che sia in grado di gestire i clienti esistenti, creare nuove opportunita', lavorando in piena autonomia ed applicando fantasia, inventiva, ma anche costanza e strategia.

## **8) Qui trovi alcuni clienti di Itasel :**

[http://www.itasel.com/it\\_IT/info/alcuni+nostri+clienti.html](http://www.itasel.com/it_IT/info/alcuni+nostri+clienti.html)

**SCRIVI A : [job@itasel.com](mailto:job@itasel.com)**