

Italsel. La rivendita per arrivare alla clientela corporate

Punta all'utenza finale di tipo medio-alto l'offerta a valore aggiunto di Italsel. E per centrare l'obiettivo, guarda alla rete nazionale dei rivenditori. «Il 2011 per Italsel sarà un anno decisivo - esordisce Pierangelo Rossi, amministratore delegato del Vad bolognese -. Per quest'anno, infatti, la strategia aziendale prevede un investimento ingente sul canale, con nuovi programmi di partnership incentivanti per i Var e i system integrator nostri partner». A fare da sostegno all'intera operazione Mobability, la Business unit creata nel 2010 dall'azienda per favorire la diffusione nel mercato nostrano delle nuove tecnologie mobile. La mobilità, infatti, rappresenta il focus dell'offerta tecnologica della società. Spiega Rossi: «È il trend in crescita delle soluzioni mobili, anche in relazione al cambiamento in atto delle abitudini di consumo quotidiano degli utenti, che vogliamo agganciare». Ad hoc, il Vad ha approntato una serie di risorse specifiche, finalizzate ad agevolare la partecipazione dei reseller al progetto. Argomenta l'amministratore delegato: «Italsel offre un supporto pre sale completo, atto ad affiancare il partner nella selezione del mix di offerta tecnologica più adatta a venire incontro alle esigenze dei clienti. Nelle fasi successive, continuiamo a essere presenti nell'attività dei rivenditori dispensando training tecnici e commerciali sulle soluzioni acquisite. In generale, preferiamo rapportarci con Var e system integrator dotati della mentalità giusta per proporsi a clienti di fascia medio-alta e per stimolarne quotidianamente la domanda di tecnologia. Quattro, nel dettaglio, i requisiti necessari per stabilire con Italsel un rapporto di collaborazione reciprocamente proficuo: forte capacità propositiva presso il cliente, aggiornamento sulla tecnologia e competenze di problem solving, predisposizione al lavoro di squadra con il personale del distributore, abitudine a interfacciarsi con realtà imprenditoriali di grandi dimensioni».

gi.st.



Pierangelo Rossi - Italsel