

Mercato & Strategie

# Italsel protegge il suo canale

Italsel nel 2010 ha messo a segno un +8 per cento rispetto al 2009 e quest'anno sta proseguendo su questa tendenza. Pierangelo Rossi, amministratore delegato del distributore a valore aggiunto, ha commentato i risultati indicando le aree in cui la sua azienda si sta impegnando in modo particolare. «Nel 2010 - ha raccontato Rossi - il mondo mobile è stato molto importante. Pur continuando a essere cross vendor e multi-piattaforma, abbiamo infatti valorizzato la partnership con BlackBerry in modo da garantire un'offerta sempre più completa. Fatto ciò, ora vogliamo esportare questo modello sul canale IT, che non è detto che sia il più preparato in argomento ma, sicuramente, sta affrontando quest'opportunità perché direttamente sollecitato dalle aziende che sono molto attive a questo proposito. È nostro compito quindi quello di supportare quelle realtà che non hanno strutture specializzate. In

pratica, oggi contiamo una decina di partner con i quali lavoriamo a stretto contatto soprattutto su un target rappresentato da aziende medie; l'obiettivo finale è arrivare ad averne entro l'anno una ventina, al massimo, cui fare riferimento per questa proposta. In generale, direi che la nostra rete commerciale è consolidata, composta, dopo un attento lavoro di scrematura, da realtà molto attive con noi e con le quali abbiamo un ottimo rapporto. Pensando a loro, abbiamo lanciato il programma Italsel Team, studiato per fornire le linee guida utili per gestire al meglio le soluzioni più innovative al fine di sviluppare le nuove opportunità di vendita. L'obiettivo è proprio quello di condividere strategie comuni e know-how con i partner fidelizzati. Essi possono sposare un brand in particolare, scegliendo appunto di appartenere a un team attivo su una particolare proposta, e a fronte di ciò hanno una serie di benefici tra cui, oltre a incentivi e sconti,

## Le iniziative lanciate dal distributore per supportare le realtà che si impegnano su una proposta specifica

soprattutto, la protezione del deal registrato. È ancora presto per dare i "numeri" di questa iniziativa, ma posso senz'altro affermare che ha



Pierangelo Rossi, amministratore delegato di Italsel

suscitato molto interesse». Infine, gli obiettivi per il 2011. «Volendo essere conservativi - ha risposto Rossi - direi +15 per cento, però prevediamo attività collaterali e nuovi accordi che possono cambiare lo scenario. Il nostro primo mercato è quello della sicurezza e stiamo ampliando le attività con Acronis, Kaspersky, Panda. Il focus sarà su business intelligence, soluzioni di gestione, backup e disaster recovery, integrità del dato e identity e access management. Il recente accordo con Navicat si colloca in questi ambiti per noi strategici».

Cristina Mazzani