

## I Distributori

# Italsel approva i team

**La capacità di offering dei partner è il valore aggiunto primario per l'azienda che punta al lavoro di squadra**

L'Italsel Team, una selezione di partner che lavorino in sinergia con l'azienda su un singolo vendor, è la novità 2011 di Italsel. «Ovviamente - ha specificato Pierangelo Rossi, amministratore delegato di Italsel - un cliente/reseller può aderire a più Italsel Team. I partner Italsel Team possono usufruire di un supporto tecnico/commerciale completo, direttamente da Italsel o insieme al vendor; licenze Trial e Nfr (non destinate alla vendita), certificazioni

tecniche, formazione, supporto marketing, supporto pre e post-vendita, lead generati da Italsel o dal vendor e contatto preferenziale e diretto con il vendor. I partner che entrano a far parte del programma possono inoltre ottenere un margine più elevato tramite scontistiche "ad hoc" e la deal registration». Ogni Italsel Team (al momento ve ne sono 8) è destinato a reseller o system integrator che avvicinano i segmenti Pmi ed enterprise. «Per la prima volta - ha

precisato Rossi - abbiamo esteso la partnership a rivenditori del canale Telco (con il programma mobility.it). Il raggiungimento di 30 partner per ogni team è l'obiettivo minimo (praticamente già raggiunto al 30 aprile 2011)».

Negli ultimi mesi i partner dell'azienda hanno manifestato la necessità di nuove offerte (da qui la richiesta di specializzazione dell'Italsel Team) per i clienti del canale. «Il canale ha bisogno di novità soprattutto laddove le potenzialità di vendita siano legate a pochi marchi trattati - ha sottolineato Rossi -. Meno offerta implica spesso che, in momenti di crisi, non si disponga di armi per



**Pierangelo Rossi**

muovere il fatturato. La maggiore capacità di offering dei partner è il valore aggiunto primario per Italsel. L'obiettivo è quello di potere consolidare il numero di partner (al momento circa 3.500) e dare loro maggiore specializzazione, nuove opportunità di business e di seguire grandi trattative direttamente con i vendor».