

PARTNERS flip

INFORMAZIONE E FORMAZIONE PER IL CANALE ICT A VALORE

I RIPS DI EPSON FANNO TORNARE VANTAGGIOSA LA STAMPA DISTRIBUITA

Il vendor adotta nuove tecnologie di stampa e nuovi sistemi di alimentazione "a sacchetto", con zero emissioni e risparmio costi per macchine destinate al canale degli MSP.



pag.5

CRESCHE IN HUAWEI L'INTERESSE PER IL MONDO ENTERPRISE

Un'ondata di novità in ambito business ha aperto la primavera 2014 di Huawei, il vendor cinese che si propone sul mercato con tre differenti divisioni: una dedicata al mondo consumer, una alle reti dei carrier e la divisione Enterprise.

«Huawei negli ultimi anni ha deciso di entrare con forza nel mondo enterprise - ha dichiarato Sergio Gianotti, sales & marketing director Business Unit Huawei Enterprise -, con investimenti cospicui. L'obiettivo di arrivare a rappresentare il 15%



del business generale dell'azienda entro 3 anni lo stiamo raggiungendo attraverso un'azione combinata di nuovi lanci di prodotto e nuove strategie».

Inoltre Huawei ha ampliato la rosa dei distributori aggiungendo Icos, Edslan e Computerlinks. La divisione del vendor sta puntando ad allentare il canale con nuove soluzioni in ambito data center e Unified Communication e Collaboration.

L'articolo completo a pag.3

CRESCHE IL CANALE DELLE VENDITE ONLINE

Il fornitore di schede prodotto per l'high-tech, Iccat, ha rilevato una crescita positiva nell'e-commerce durante il primo trimestre del 2014. Crescono le Tv led e gli smartwatch di Samsung e Sony.

pag.9

n°99 - mercoledì 14.05.2014

Vendor: non sempre "grande" è meglio

pag.7

Icos distribuisce le soluzioni IT Enterprise

Il Triangolo amplia la rete di partner per Xerox

Con Brother le etichette si stampano dall'iphone

pag.10

FullDigi cambia "il look" di Cosmic Blue

Team pag.10

Partners Flip - anno II - numero 99 settimanale
Direttore responsabile: Loris Frezzato
In redazione: Giustino Di Blasio, Riccardo Florio, Giuseppe Seccardi, Paola Seccardi
Redazione: via Marco Aurelio, 8 - 20127 Milano Tel 0236580448 fax 0236580444 www.partnersflip.it
Proprietà: Reportec srl, via Gian Galeazzo 2, 20135 Milano
Iscrizione al tribunale di Milano n°514 del 13/10/2011
Tutti i diritti sono riservati. Tutti i marchi sono registrati e di proprietà delle relative società.

ACCORDI**IL TRIANGOLO AMPLIA
LA RETE DI PARTNER PER
XEROX**

Il Triangolo, azienda specializzata nella distribuzione di prodotti Office, consumabili, IT ed elettronica di consumo, ha recentemente siglato un accordo di Channel Expansion Partner con Xerox, che consente al distributore romano di diventare partner ufficiale del vendor in Italia, apprestandosi a creare una rete di dealer specializzata nel noleggio di multifunzioni e stampanti, attraverso l'organizzazione di un gruppo di agenti dedicati che possano individuare rivenditori e organizzazioni che vogliono aderire al progetto Xerox. I dealer interessati e selezionati dovranno partecipare a corsi di formazioni per diventare "Triangolo Xerox Partner" (TXP), una figura professionale in grado di conoscere qualsiasi aspetto (tecnico e commerciale) del prodotto Xerox, e proporsi sul mercato come consulente per il cliente finale.