

IN PRIMO PIANO

Il Triangolo conferma la sua leadership nel mercato distributivo

Nuovi accordi di distribuzione, nuova struttura e ampliamento dell'organico: un 2013 all'insegna dello sviluppo e di opportunità di business.

Con i suoi 8.000 clienti rivenditori, un fatturato consolidato nel 2012 di 70 milioni di euro e circa 100 brand distribuiti, Il Triangolo si conferma tra i primi distributori nazionali di prodotti office, IT ed elettronica di consumo. Da sempre focalizzata nella distribuzione di tecnologia ai rivenditori che servono principalmente la piccola-media impresa (PMI) e il canale consumer, Il Triangolo si pone come protagonista nel mercato distributivo anche nel 2013, grazie al potenziamento della struttura e alle forti risorse umane e strategiche messe in campo. In quest'ottica di ampliamento rientrano la nuova sede romana di proprietà e la recente nomina del nuovo responsabile marketing e divisione IT **Enzo Riccio**, la cui profonda conoscenza del settore deriva dall'esperienza pluriennale acquisita alla guida di grandi realtà distributive nel mercato.

Efficienza, precisione, e ottimizzazione delle risorse

"Mercato che richiede sempre più efficienza, precisione, e ottimizzazione delle risorse - sottolinea Enzo Riccio - in particolare se si ha anche come progetto la propria presenza nella multicanalità". Suo il compito di attivare nuove iniziative commerciali sui dealer, sviluppare l'e-commerce B2B, ampliare il canale dei rivenditori ed individuare nuove partnership distributive che vanno ad arricchire la già ampia gamma di soluzioni al listino della società. Ai recenti

accordi distributivi con Lenovo, tra i più innovativi nella produzione di pc, e con BenQ, uno dei maggiori produttori mondiali nel settore IT per monitor large display, videoproiettori ed elettronica di consumo, si è aggiunto l'accordo con Lurbe Grup per la distribuzione di periferiche e accessori a marchio NGS.

Continuare a crescere

Nell'ottica della strategia di potenziamento intrapresa da tempo dall'azienda, l'anno 2013 vedrà Il Triangolo protagonista di ulteriori partnership di distribuzione e iniziative.

Nel mese di gennaio il primo appuntamento, con l'inaugurazione ufficiale di una nuova ampia struttura per la sede romana di 6000 mq complessivi. Insieme alla nuova sede di Roma - a cui fanno capo la direzione generale, amministrativa, commerciale e il marketing - si confermano i due Cash & Carry di Nola e Lecce. "Siamo molto soddisfatti della nuova sede, - affermano **Alberto Gullotta** e **Piero Angelotti**, soci fondatori de Il Triangolo - abbiamo costruito la struttura tenendo conto delle molteplici esigenze di un distributore nazionale all'avanguardia e che vede il proprio futuro in questo mercato non solo come box mover, ma che deve saper costruire valore sia per il vendor sia per il retailer".

L'apertura della nuova sede strategica de Il Triangolo è solo l'inizio di una nuova fase di sviluppo per il distributore romano, che ha



L'interno della nuova sede di Roma, moderna e funzionale

iniziato a investire anche in manpower a vari livelli, sito e-commerce e un'ampia gamma di servizi a valore aggiunto come il customer service telefonico, l'assistenza pre e post vendita, con l'obiettivo di diventare fornitore globale dei propri clienti sull'intero territorio nazionale.

www.iltriangolo.it

■ R.C.