

## **Mercato>Distribuzione**

### **Trony apre nuovo punto vendita a Termoli**

Trony ha inaugurato nei giorni scorsi a Termoli (Cb) un nuovo punto vendita di DML, società che con questo negozio ora conta 15 punti vendita in totale, di cui 2 in Molise. Il nuovo negozio potrà contare su 13mila referenze e un bacino di utenza stimato di 35mila potenziali clienti. Presso il punto vendita di Termoli, situato in Via Egadi 1, lavoreranno 22 addetti alla vendita, coordinati dal Direttore Aldo Giammaria. Si tratta della ventottesima apertura nel 2013 per Trony. Il numero complessivo dei punti vendita sale così a 170.

(14/11/2013 Info-Press) I.D.

### **Allnet.Italia sigla accordo di distribuzione con Wi-Next**

Allnet.Italia, distributore fondato a Bologna nel 2000 e attivo nel mercato informatico italiano, amplia la sua offerta nel campo del networking, con un importante accordo di partnership commerciale con Wi-Next, il produttore Wi-Fi "Proudly made in Italy", nato nel 2007 come startup del Politecnico di Torino e diventato in pochi anni uno dei vendor di riferimento del mercato italiano. L'accordo prevede oltre alla distribuzione dell'intera gamma del NAAW Wi-Fi Mesh System, anche la creazione di un "Partner Program" che comprenderà attività di formazione, pre-sales support e post-sales support finalizzati allo sviluppo di un rapporto win-win con i partner e il cliente finale.

(14/11/2013 Info-Press) I.D.

### **Le soluzioni enterprise Dell con V-Valley**

V-Valley, distributore di prodotti, servizi e soluzioni informatiche complesse, annuncia di aver introdotto all'interno della propria offerta le soluzioni server, storage e networking Dell. "Attraverso la partnership con Dell il nostro ruolo di fornitore di soluzioni per il datacenter si rafforza ulteriormente", dichiara Luca Casini, Direttore Commerciale di V-Valley. "Insieme lavoreremo per sviluppare le competenze tecniche e commerciali del canale italiano sull'offerta Dell Enterprise, incrementando ulteriormente il successo riscosso dalla proposizione delle nostre soluzioni che riteniamo complete ed adatte alle esigenze del mercato italiano", afferma Adolfo Dell'Erba, Channel Director di Dell Italia

(14/11/2013 Info-Press) I.D.

### **Il Triangolo annuncia partnership con MSI**

Il Triangolo ha siglato un accordo distributivo con MSI ampliando la propria offerta con prodotti digitali basati sui concetti di "innovazione" e "stile". La nuova partnership siglata con l'azienda taiwanese, che prevede la commercializzazione dell'intera gamma dei prodotti a listino, conferma la strategia di ampliamento intrapresa ormai da tempo da Il Triangolo, tra i maggiori distributori nazionali di prodotti Office, Consumabili, IT ed elettronica di consumo. "Grazie alla nostra capillare rete distributiva e una struttura di vendita multicanale possiamo garantire a MSI visibilità e penetrazione nel mercato italiano.", afferma Enzo Riccio, Responsabile IT e Marketing de Il Triangolo.

(14/11/2013 Info-Press) I.D.