

TV | BitMAT | CD&V | LineaEDP | CBR | TopTrade | Windows.Net | SystemNews | Mobi2B

Office 365  
COMPUTER GROSS | J.Soft  
6 marzo  
Protagonisti INSIEME  
365 Partner Microsoft per il lancio di Office 365  
Partecipa anche tu

toptrade informatica

powered by Google

LOGIN | REGISTRATI

# BUFFALO™

Home

- Hardware & Software
- Reti & Sicurezza
- FocusOn
- Mercato & Strategie**
- >> Brother favoris...
- >> HP: 1,5 miliard...
- >> **Il Triangolo è ...**
- >> La riorganizzaz...
- >> GfK, nuovo slan...
- >> Ingram Micro ra...
- >> Lenovo vince pe...
- >> Nel top managem...
- >> Mat Edizioni e ...
- >> Mark Phibbs è v...
- >> Itway Vad e Spa...
- >> Softpi.com dist...
- >> 25-28 febbraio,...
- >> Alcatel-Lucent ...
- >> Gfi incontra i ...
- [Leggi tutto](#)



◀ Mercato & Strategie

## Il Triangolo è partner commerciale di Lenovo

04 marzo 2013



*Siglato un importante accordo che conferma la strategia di crescita intrapresa dall'azienda italiana con una lunga tradizione e solida esperienza sul mercato.*

Il Triangolo ha arricchito la propria offerta con i prodotti a marchio Lenovo. Una nuova partnership a conferma di una strategia di ampliamento intrapresa ormai da tempo da Il Triangolo, da un lato, e del programma in corso di selezione e reclutamento di business partner nuovi e professionali da parte di Lenovo, dall'altro. L'accordo prevede la commercializzazione dell'intera gamma dei prodotti a listino.

«Dopo gli investimenti fatti nell'anno appena concluso, ci aspettiamo di raccogliere i primi incoraggianti frutti nel 2013 - ha sottolineato Enzo Riccio, responsabile IT e marketing de il Triangolo -. Questo accordo è per noi di fondamentale importanza, anche per le iniziative intraprese insieme al famoso brand, come i corsi tecnico-commerciali interni rivolti alle forze di vendita, per una conoscenza approfondita dei prodotti, in particolare di Thinkserver e Thinkstation, e i corsi esterni mirati alla formazione dei dealer».

Attraverso i propri canali di vendita - un headquarter strategico a Roma e due Cash & Carry a Nola e a Lecce - Il Triangolo si pone come protagonista del mercato distributivo anche nel 2013, grazie al potenziamento della struttura e alle forti risorse umane e strategiche messe in campo.

La recente collaborazione siglata con Lenovo è solo l'ultima di una serie di nuovi importanti accordi intrapresi dall'inizio del 2013.

Silvia Viganò

Potete automatizzare le vostre attività quotidiane?

Guadagnate tempo con Panda Cloud Systems Management.

PROVA ADESSO >

PANDA CLOUDSYSTEMS MANAGEMENT

Potete automatizzare le vostre attività quotidiane?

Guadagnate tempo con Panda Cloud Systems Management.

PROVA ADESSO >

PANDA CLOUDSYSTEMS MANAGEMENT

