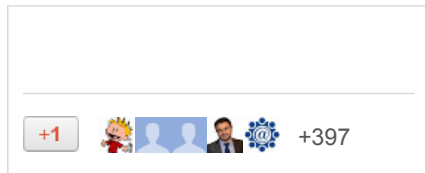


[Home](#)

Il Triangolo S.p.A. annuncia una partnership commerciale con Acer

02/07/2013

Mi piace 0 Invia Share Tweet 0 +1 0



Il Triangolo S.p.A. - leader nazionale nella distribuzione di prodotti Office, Consumabili, I.T. ed Elettronica di Consumo - arricchisce la sua già vasta offerta di soluzioni con i prodotti a marchio Acer.

Grazie alla prestigiosa collaborazione con la società tecnologica di informatica con sede a Taipei, da sempre dedicata alla ricerca e allo sviluppo di prodotti innovativi, Il Triangolo incrementa il proprio portfolio per la vendita di notebook, netbook, desktop, server, tablet, monitor, e proiettori.

L'accordo con Acer testimonia la strategia di ampliamento intrapresa ormai da tempo dal noto distributore italiano: "Questa importante collaborazione – sottolinea Enzo Riccio responsabile Marketing IT de il Triangolo S.p.A. – ci consente di arricchire il nostro catalogo con prodotti affidabili e di qualità, fornendo ai nostri clienti un'offerta sempre più completa e diversificata per il mercato consumer e commercial".

Quello con Acer è solo l'ultimo di una serie di importanti accordi intrapresi dall'inizio del 2013 da Il Triangolo S.p.A. "Le partnership distributive – continua Enzo Riccio - testimoniano la volontà della nostra azienda a investire in brand sempre nuovi e rinnovati come Acer per garantire un'offerta completa ai nostri dealer, con una presenza capillare sul territorio e una struttura di vendita multicanale".

Con un headquarter strategico di 6000 mq a Roma e due Cash & Carry a Nola e a Lecce, Il Triangolo S.p.A. si pone nel 2013 come protagonista del mercato distributivo grazie anche al potenziamento della struttura e alle forti risorse umane e strategiche messe in campo.

Per maggiori informazioni: www.iltriangolo.it

About Il Triangolo S.p.A.

Con oltre 70 marchi rappresentati e oltre 8000 clienti, Il Triangolo S.p.A. si conferma tra i maggiori distributori nazionali di prodotti Office e I.C.T. Ha sede a Roma – un headquarter strategico di 6000 mq - e due Cash & Carry a Nola e a

Voglio impegnarmi per uno sviluppo davvero sostenibile, attrarre visitatori nelle riserve naturali, produrre ricchezza dai luoghi cult dell'Italia.

Ora Su **TechVIDEO.tv**



Videointervista a Marco Marinucci e Alberto Onetti, Fondatori di Mind the Bridge



Videointervista a Stefano Cucca – Rumundu



Bata: la mobile BI massimizza il capitale informativo

VEDI TUTTI >>

Voglio impegnarmi per uno sviluppo davvero sostenibile, attrarre visitatori nelle riserve naturali, produrre ricchezza dai luoghi cult dell'Italia.

Tags Cloud

acquisizione Android Apple big data Cisco cloud cloud computing cybercrime EMC Facebook Google hacker HP ibm iPad iPhone malware **Microsoft** mobile nomina partnership risultati finanziari Samsung sicurezza sicurezza informatica