



Il Triangolo diventa partner commerciale di **Lenovo**

Siglato un importante accordo che conferma la strategia di crescita intrapresa dall'azienda italiana

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 nel 2012, ci aspettiamo di raccogliere i primi frutti nel 2013 - ha sottolineato Enzo Riccio, responsabile IT e marketing de Il Triangolo -. Questo accordo è per noi molto importante, 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 risorse 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.