



paper.li



Cerca nel sito:

ENTRA | ISCRIVITI

- NEWS
- RIVISTA
- TOP 100
- WHITE PAPERS
- EVENTI
- DALLE AZIENDE
- ABBONAMENTI
- NEWSLETTER
- ADV
- F.A.Q.

[Home](#)

Il Triangolo e MSI lanciano il nuovo corso di Marketing per i Dealer

04/06/2014

Mi piace 0 Share Tweet 2 g+ 0

DataManager

Segui

+ 2.695



Il Triangolo S.p.A., distributore italiano di prodotti Office, Consumabili, I.T. ed Elettronica di Consumo, ha organizzato presso la sede di Roma, in esclusiva con MSI, il corso “Marketing e strategie di vendita per i prodotti All In One”, un evento rivolto a 30 dealer provenienti da tutta Italia.

Training dealer, promo dedicate, kit marketing, presentazioni e programma Gold sono gli argomenti presentati e approfonditi dai partecipanti durante l’intera giornata lavorativa. Luigi Bruni, Business Development Manager di MSI, è stato il coordinatore e docente del corso, mettendo a disposizione di tutti i dealer la propria esperienza e professionalità.

EnzoRiccio “Questa iniziativa è stata organizzata grazie al supporto di MSI con cui abbiamo intrapreso una stretta collaborazione sia a livello commerciale che per l’organizzazione di eventi formativi - dichiara Enzo Riccio responsabile IT e Marketing de Il Triangolo. Il mercato dei desktop sta cambiando notevolmente, registrando una crescita nelle vendite dovuta soprattutto al replacement di macchine obsolete.”

“La domanda di mercato è sempre più rivolta ai pc All In One che ormai hanno raggiunto degli standard di prestazioni simili ai desktop e consumo energetico paragonabile ai laptop. Per questo motivo con MSI puntiamo molto al replacement: oggi, infatti, molte aziende e PMI stanno rinnovando il proprio parco macchine - continua Riccio - spesso perché costretti ad aggiornare i propri sistemi operativi Windows Xp e la scelta ricade sull’acquisto di un All In One”.

Grazie alle sue funzionalità questo dispositivo può essere utilizzato in qualsiasi ambito - come ad esempio gli uffici, le piccole e medie imprese e le attività commerciali - in



Massimo Fubini, ContactLab: il digital direct marketing come la leva strategica per la crescita del business



CTERA Networks: intervista a Donato Antonangeli, Regional Director



Google Glass: videointervista a Giulio Caperdoni, Coo di Vidiemme Consulting

talentia
Software

Soluzioni per la gestione delle risorse umane.

www.talentia-software.it


Tags Cloud

particolare nelle soluzioni POS dove Il Triangolo ha già stretto accordi per sviluppare un software adatto a questo utilizzo.

In questo nuovo scenario la formazione dei dealer è un aspetto fondamentale e importante per le aziende che vogliono essere fortemente competitive. Per non essere tagliati fuori da qualsiasi dinamica e per essere sempre preparati e pronti a cogliere tutte le opportunità di business, il Triangolo è sempre pronto ad aiutare e supportare i suoi dealer.

“Dopo il successo dello scorso mese con “MSI Got Talent”, abbiamo deciso di organizzare questo evento con Il Triangolo perché è uno dei maggiori leader nella distribuzione di prodotti tecnologici legati al mondo office e, soprattutto, perché sta crescendo anche nel settore IT, su cui puntiamo con i nostri pc All In One – afferma Luigi Bruni, Business Development Manager di MSI. Anche noi crediamo molto nella formazione perché la prima cosa che un dealer deve conoscere e approfondire è il mercato in cui opera. Se non si ha una visione generale e non si individuano i giusti trend non si potrà mai applicare con successo alcun tipo di strategia di marketing e di vendita”.

Al termine del corso, i dealer hanno risposto a un Quiz-Test partecipando al premio messo in palio da Il Triangolo: il nuovissimo Tablet iKonia 7”, un dispositivo dalle caratteristiche tecniche sorprendenti, caratterizzato da un design estremamente cool.

 [Login](#) o [registrati](#) per inviare commenti 

Tags:

mercato e nomine

acquisizione Android app Apple big data Cisco
cloud cloud computing cybercrime EMC
Facebook Google hacker HP ibm iPad
iPhone malware Microsoft mobile nomina
partnership privacy salute Samsung sicurezza
informatica smartphone social
network tablet Twitter

[more tags](#)



Naviga:

HOME
NEWS
RIVISTA
TOP 100
WHITE PAPERS
EVENTI
DALLE AZIENDE

ABBONAMENTI
NEWSLETTER
ADV
FAQ
PRIVACY
VIDEOPORTALE DELL'ICT
APPUNTI UNIVERSITA'

Data Manager - 20149 Milano - Via L.B. Alberti, 10
tel. ++39 02 33101836 - fax ++39 02 3450749 - email:info@datamanager.it
Copyright © 2012. Fratelli Pini Editori S.r.l.
PI: 11803500153 - Cap. Soc. Euro 42.000,00 i.v. - Cod. Fisc. N. Iscr. CCIAA di
Milano 00368320131 - Rea N. MI/824378 - Tutti i diritti riservati

