




[SIGN IN / REGISTRATI](#)

[NEWSLETTER](#)

[MERCATO & STRATEGIE](#) [HARDWARE & SOFTWARE](#) [RETI & SICUREZZA](#) [RUBRICHE](#) [SANIT-E](#)

Top Trade » [Mercato & Strategie](#)

Scopri il mondo della comunicazione multimediale di Ricoh



RICOH

image. change.

Risparmio energia...  
Fai clic per avviare il...

Top Trade » [Mercato & Strategie](#)

## Il Triangolo consolida la partnership con MSI

[Leggi più tardi](#)

[Ascolta](#)



di [Redazione Top Trade](#)

L'accordo di distribuzione diretta verte su tutti i prodotti a listino

### Il Triangolo, MSI, partnership

27/3/2014

Il Triangolo, distributore di prodotti Office, Consumabili, I.T. e di Elettronica di Consumo, **rafforza la sua partnership con MSI** con un accordo di distribuzione diretta, ampliando la sua già vasta offerta con prodotti digitali basati sui concetti di "innovazione" e "stile".

Il Triangolo garantisce visibilità e penetrazione nel mercato italiano.



"MSI fa parte dei brand strategici 2014 che contribuiranno al raggiungimento dei nostri obiettivi prefissati per l'anno in corso – ha affermato **Enzo Riccio**, Marketing Manager It de Il Triangolo, durante il recente incontro annuale con le forze vendite -. Per consolidare questa partnership, nel corso del 2014 organizzeremo all'interno delle nostre strutture sia **Brand Training**, giornate di formazione della forza vendita con il brand sales manager di MSI, che **incontri con i dealer generici e verticalizzati**, come per i registratori di cassa POS e per l'utilizzo dei terminali MSI nelle sale giochi e sale scommesse, settori di cui

l'azienda taiwanese detiene gran parte del mercato. Grazie alla collaborazione tra l'**ANP** (Associazione Nazionale Dirigenti e Alte Professionalità Della Scuola) e **Microsoft**, da oggi tutte le scuole pubbliche italiane potranno acquistare Windows 8Pro preinstallato, a un prezzo molto vantaggioso. Microsoft ha consentito in esclusiva a MSI Italy di poter utilizzare a tal fine

### Mercato & Strategie

- > [Record trimestrale per Tech Data](#)
- > [Trend Micro e Ide in viaggio verso il cloud](#)
- > [Parte il Dedup Roadshow di Emc](#)
- > [Microsoft riapre la stagione della caccia... ai pirati](#)
- > [Il Consumer Channel Group di Microsoft](#)

Scopri il mondo della comunicazione multimediale di Ricoh



RICOH

image. change.

### I più letti

- > [L'Headquarter di AOC e MMD amplia le aree di responsabilità](#)
- > [Tablet, la mobilità prima di tutto...](#)
- > [Kaspersky Lab e Ferrari: ora la partnership è tecnologica](#)
- > [Le stampanti danno i loro numeri](#)
- > [La sicurezza alle strette](#)

.ing

la voce degli ingegneri

### La nostra newsletter

Iscriviti alla nostra newsletter

qualsiasi prodotto del proprio listino dei Desktop e All In One. Il Triangolo ha colto questa opportunità unica, **investendo sui propri dealer** in modo puntuale e professionale”.

© Riproduzione Riservata

[<< Torna alla home](#)

**Ti potrebbero interessare anche:**

- > [TopTrade](#) > [Mercato & Strategie](#) > [Il Triangolo annuncia una partnership commerciale con Acer.](#)
- > [TopTrade](#) > [Mercato & Strategie](#) > [Il Triangolo stringe una partnership commerciale con MSI.](#)
- > [TopTrade](#) > [Mercato & Strategie](#) > [Il Triangolo distribuisce Trascend.](#)
- > [TopTrade](#) > [Mercato & Strategie](#) > [Il Triangolo – NODIS: partnership.](#)

«*Sidin vince la crisi*

*Retailer: distribuiti i premi per chi innova»*

Iscriviti

Risparmio energia di Safari  
Fai clic per avviare il plugin Flash



**Lascia un Commento**

Occorre aver fatto il [login](#) per inviare un commento

**Sezioni**

- [MERCATO & STRATEGIE](#)
- [HARDWARE & SOFTWARE](#)
- [RETI & SICUREZZA](#)

**Rubriche**

- [FOCUS ON](#)
- [DOSSIER](#)
- [MARKET & TREND](#)
- [BAROMETRO](#)
- [SPECIALI](#)

**Top Trade Channel**

- [TTG](#)
- [TALK TRADE](#)
- [T-REPORT](#)

**Link utili**

- [VIDEO DIZIONARIO](#)
- [DOSSIER ON DEMAND](#)
- [JOBS FOR IT](#)
- [MAPPA DEL SITO](#)

**Seguici**

- [NEWSLETTER](#)
- [RSS](#)
- [CONTATTACI](#)

REDAZIONE / PUBBLICITÀ / MAPPA DEL SITO

2012 © MAT EDIZIONI P.IVA 06538170967 TUTTI I DIRITTI RISERVATI

POWERED BY NET UNO