

ITalians — 27 marzo 2014 00:01

Il Triangolo amplia la consolidata partnership con MSI

Posted by **Francesco Marino**

Se sei un nuovo visitatore, dovresti provare il nostro [feed RSS](#) e seguirci su [Twitter](#) e [Facebook](#).

Mi piace Iscriviti per vedere cosa piace ai tuoi amici.



Il Triangolo rafforza la 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, contribuendo ai grandi risultati raggiunti negli ultimi anni dall'azienda taiwanese. MSI, leader nel mercato di schede madri, schede video e pc, è uno dei produttori più impegnati nella commercializzazione di soluzioni All-in-One (attualmente seconda solo ad Apple). Con lo slogan *Innovation with Style*, MSI ha registrato risultati ottimali – ravvisabili in prodotti con prestazioni superiori, affidabilità, stile unico ed esperienza nel settore – ottenendo quasi 9.000 riconoscimenti da 350 media in 50 Paesi differenti in tutto il mondo.

*"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 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".*

La partnership di distribuzione diretta, che prevede la commercializzazione dell'intera gamma dei prodotti a listino a brand MSI, si inserisce infatti all'interno di importanti accordi intrapresi nell'ultimo anno dall'azienda. Formazione e coinvolgimento, due parole chiave negli obiettivi di potenziamento de Il Triangolo.

Mi piace Iscriviti per vedere cosa piace ai tuoi amici.

Tags: [IlTriangolo](#) [MSI](#)

Share this post: [f](#) [t](#) [in](#) [Share](#) [g+1](#) [0](#) [p](#)



Login:



Powered by [OneAll Social Login](#)

Search



Tag Cloud [Recenti](#)

- Business** [Eventi IDC](#) [Flip](#) [Gallery](#)
- Geografia** [Hardware](#) [Il Testardo](#)
- Internet** [Interviste](#) [ITalians](#) [Legg](#)
- [Nerd](#) [Macitynet](#) [Magazine](#)
- [Marketing Side](#) **Mobile** [Most popular](#)
- [Scienza](#) **Senza categoria**
- Sicurezza** [Social Network](#)
- [Software](#) [Stampa](#)
- Syndication** [Video](#) [White Paper](#)



Social Network

[RSS Feed](#)
Digitalic