


[Prima pagina](#)[Elenco comunicati](#)[Nuovo account](#)[Inserisci comunicato](#)[Pannello di controllo](#)[Modifica password](#) Utente: Anonimo

IL TRIANGOLO distribuisce Transcend

L'azienda consolida sempre più il proprio posizionamento sul canale IT

roma, 27/02/2014 ([informazione.it - comunicati stampa](#)) Il Triangolo SpA - leader nazionale nella distribuzione di prodotti Office, Consumabili, IT ed Elettronica di Consumo, con una lunga tradizione e solida esperienza sul mercato - ha siglato un accordo di distribuzione con Transcend, accontentando la richiesta sempre maggiore del mercato di prodotti di componentistica.

Con questa nuova partnership Il Triangolo, che sempre più sta consolidando il proprio posizionamento sul canale IT, amplia la propria offerta con la grande varietà di prodotti a brand Transcend: l'azienda taiwanese dispone infatti di più di 2000 referenze che progetta, sviluppa e costruisce in-house per soddisfare ogni necessità di storage come memorie flash di diverso formato e supporto, hard disk portatili, prodotti multimediali, moduli di memoria e accessori.

Tra i prodotti di punta, distribuiti da Il Triangolo, i dischi a stato solido (SSD) Transcend che permettono il trasferimento dati a un'incredibile velocità, con un design compatto e leggerissimo, resistente agli urti e alle vibrazioni.

“Grazie alla nostra capillare rete di vendita possiamo garantire una forte penetrazione sul territorio nazionale – sottolinea Enzo Riccio, Marketing Manager IT de Il Triangolo SpA. – L'accordo siglato con Transcend, per l'importanza del brand e del tipo di prodotto, si inserisce perfettamente all'interno di una strategia di ampliamento intrapresa negli ultimi mesi da Il Triangolo. Il nostro obiettivo è quello di assicurare ai nostri clienti una scelta di prodotti e servizi sempre maggiori, specifici e all'avanguardia, consolidando sempre più il canale IT”.

Transcend, grazie alla partnership siglata con Il Triangolo, può contare su una struttura di base consolidata - grazie a competenza, velocità e flessibilità nel rispondere alle esigenze più adatte ad ogni singolo cliente – e usufruire di una serie di vantaggi a valore aggiunto messi a disposizione dal distributore italiano. Tra questi, il progetto Brand Training, giornate interattive e formative dedicate a ogni singolo brand distribuito con il supporto diretto dei rispettivi brand sales manager.

“Nella attrezzata sala training della nuova sede de Il Triangolo – continua Enzo Riccio - organizzeremo, insieme a Transcend, una video conferenza per collegarci anche con le sedi distaccate, mettendo così tutti intorno a un tavolo per diventare parte attiva delle strategie commerciali messe in campo dalla società e dal vendor. Il management de Il Triangolo ha dato vita a queste iniziative perché fortemente convinto che una forza vendita ben formata e motivata è la principale risorsa di una azienda commerciale che intenda raggiungere gli obiettivi e incrementare le vendite”.

