

di prodotto che Attiva svolge su richiesta, ma ai servizi su misura che eroghiamo per i nostri clienti. Inoltre, promuoviamo un progetto editoriale come MacReport (www.macreport.eu) e per alcuni clienti lo personalizziamo per meglio adattarlo alle loro esigenze, cercando di soddisfarle puntualmente. Anche nell'inserimento a listino di nuovi prodotti teniamo in grande considerazione il gradimento dei nostri interlocutori, che in alcuni casi partecipano anche alla fase di selezione degli item».

PER INFORMAZIONI

www.attiva.com



Enrico Baratono,
presidente di Axel

Axel, competenza e dialogo con i partner

I rivenditori apprezzano soprattutto la competenza e l'esperienza di Axel nel settore delle soluzioni storage e di backup. Altro punto di forza è il rapporto interpersonale che si viene a instaurare tra i rivenditori stessi e la società.

«Da noi - ha affermato **Enrico Baratono**, presidente di Axel - c'è un'attenzione puntuale verso ogni tipo di problema legato al pre e al post vendita e tutti i nostri partner sanno quindi di poter contare su di noi. I rivenditori, inoltre, entrano in contatto con un'organizzazione sempre all'avanguardia, in grado di proporre le soluzioni più nuove e performanti. Infine, anche per il credito, c'è molto impegno nei confronti dei rivenditori accreditati».

Oltre a un'ampia offerta, la società mette a disposizione numerosi servizi, a partire dai corsi e dai meeting tecnico-commerciali sulle ultime novità del settore.

Molto apprezzato da sempre è il supporto fornito affiancando i rivenditori nella loro attività in fase di progettazione presso l'utente finale.

«In realtà - ha precisato Baratono - consideriamo il rapporto personale con i rivenditori una peculiarità di cui andiamo particolarmente orgogliosi; si tratta di un modo di essere e di interpretare le esigenze del cliente, con l'obiettivo di portarlo a fare le scelte migliori per la sua attività».

PER INFORMAZIONI

www.axel.it

In ambito storage Bell Micro è un Vad in grado di porsi come un punto di riferimento in fatto di competenze, professionalità e servizi.

«Quando i nostri clienti acquisiscono competenze o sono maturi per degli investimenti - ha spiegato **Marco Malafante**, country manager di Bell Microproducts - ci trasformiamo in ambasciatori presso i vendor per programmi di canale e percorsi di certificazione».

Bell Micro offre i migliori servizi finanziari per superare i problemi legati all'attuale crisi.

«Prima - ha osservato Malafante - questi servizi erano considerati specialmente per progetti che richiedevano investimenti significativi, senza appesantire il cash flow e immobilizzare capitali dei clienti. Oggi sono diventati una strada percorribile anche per progetti e deal molto piccoli. In questo modo vogliamo migliorare la capacità di autofinanziamento e ridurre il grado di indebitamento dei reseller».

In Bell Micro a fare la differenza è l'approccio consultativo, che offre valore e supporto al reseller.

«Il nostro team - ha affermato Malafante - si compone di professionisti con esperienze significative presso reseller e vendor. Abbiamo una reale competenza e sensibilità nella comprensione delle esigenze tecniche e commerciali del cliente. Capiamo i suoi problemi più comuni e conosciamo le tempistiche indispensabili per essere vincente».

PER INFORMAZIONI

www.bellmicro.it

Marco Malafante,
country manager di
Bell Microproducts



Per BestIT il Web è la chiave del successo

BestIT importa e distribuisce un numero di brand non eccessivo. Per questo, a differenza di distributori di grandi dimensioni, riesce a garantire un contatto forte e diretto con il proprio cliente, consentendo alla società di offrire un servizio completo e veloce: dall'iscrizione al portale B2B ai servizi post vendita, passando per una vendita fluida e conveniente.

«Poi - ha affermato **Alessandro Generotti**, marketing & sales manager di BestIT - c'è il fattore credito, un problema importante per il business, che come tale va affrontato. Tuttavia, non bisogna allarmarsi: le società di assicurazione rilasciano credito più difficilmente rispetto al passato, ma è solo una fase di transizione. E in questa fase un fornitore deve

marketing & sales
manager di BestIT



saper dare fiducia alle aziende che la meritano». Tutto ciò che parte dal Web per BestIT rappresenta il futuro.

«La vendita B2B in modalità e-commerce e i servizi collegati - ha spiegato Generotti - sono degli strumenti in cui abbiamo investito e in cui crediamo fortemente. In particolare, siamo molto forti sulla gestione degli Rma. Lo step iniziale avviene tramite Web sul nostro sito, successivamente la logistica riesce rapidamente a soddisfare le esigenze del cliente con tempi di attesa molto limitati. Crediamo che la partita futura più grande si giochi su questo servizio».

PER INFORMAZIONI

www.bestit.it

Bludis, arriva l'help desk facile da usare

Bludis è un distributore a valore aggiunto che offre prodotti pensati per incrementare l'efficienza aziendale e accrescere la produttività.

«Le nostre proposte - ha affermato **Roberto Manfroni**, responsabile marketing & comunicazione di Bludis - sono integrabili fra loro e danno la possibilità di sviluppare soluzioni personalizzate adattabili a qualsiasi tipologia di azienda. Operiamo con una rete di oltre 4.000 rivenditori in Italia, offriamo la possibilità di acquistare online attraverso il sito di e-commerce, forniamo assistenza tecnica e commerciale anche in fase di pre vendita, affiancando il partner in ogni momento della sua trattativa con il cliente, nel pieno rispetto dei ruoli. Per quanto riguarda il credito, siamo molto attenti a non far oltrepassare il limite previsto e negoziato al momento della stipula dell'accordo».

Bludis si è sempre contraddistinta per la grande conoscenza tecnica delle soluzioni distribuite.

Roberto Manfroni,
responsabile
marketing
& comunicazione
di Bludis

