

BB Tech Group, partnership commerciale con T.net



Obiettivo creare soluzioni a valore basate sul cloud, lot alla filiera del canale.

Facebook 2

Twitter

LinkedIn

E-mail

WhatsApp

Messenger

Portare le soluzioni di T.net (www.tnet.it (<http://www.tnet.it/>)) alle imprese in tutt'Italia attraverso il canale dei rivenditori BB Tech Group (www.bbtechgroup.net (<http://www.bbtechgroup.net/>)). Questo è, in estrema sintesi, l'obiettivo della collaborazione tra il system integrator e il distributore europeo.

L'accordo è già operativo a livello nazionale; forti le attese, sia per le competenze messe in campo dalle due aziende, sia per la richiesta del mercato, desideroso di soluzioni IT d'avanguardia in particolare IoT, digital transformation e protezione dei dati, cavalli di battaglia di T.net.



Francesco Mazzola, CEO di T.net e Giampaolo Bombo, CEO di BB Tech Group

Gli **elementi per il successo** sono tangibili: **BB Tech Group** svolge la propria attività nel campo della distribuzione, rivendita, integrazione di prodotti e servizi di information technology dal 2012 e oggi conta su una rete capillare di rivenditori capaci di captare le esigenze dei clienti ed elaborare progetti anche complessi, spesso con il coinvolgimento del distributore a supporto di una o più fase di lavoro.

T.net è system integrator e service provider con datacenter a Milano, Palermo e Catania, in grado di offrire servizi avanzati di ingegneria delle reti e dei sistemi, servizi in cloud, soluzioni IoT, protezione dei dati, sicurezza, ma anche tra i pochissimi ad avere soluzioni concrete di smart mobility, smart city e smart agriculture. Grazie a BB Tech, T.net intende espandere la propria rete di vendita in tutto il Paese e BB Tech potrà offrire ai reseller una gamma di servizi di qualità e affidabilità, tecnologicamente avanzati ed economicamente competitivi.

"Oggi più che mai è importante offrire soluzioni all'avanguardia a un mercato sempre più esigente in termini di qualità e affidabilità. – afferma Giampaolo Bombo, CEO di BB Tech Group – Ma è anche un mercato in evoluzione, che non sappiamo cosa ci chiederà domani, quindi è strategico collaborare con Partner commerciali che sviluppino soluzioni in house. Per far questo occorrono organizzazioni con team tecnici di alto livello, competenze approfondite ma anche esperienza. T.net risponde a tutti questi requisiti, è italiana ma ha una visione internazionale. Pensiamo che sarà una collaborazione proficua".

"Abbiamo subito notato la differenza tra la strategia di BB Tech Group rispetto ai distributori classici - sottolinea Francesco Mazzola, CEO di T.net – Uscire dagli schemi tradizionali per dare valore aggiunto, come fa BB Tech con il proprio canale di rivendita, è coerente con la visione di T.net di spingersi sempre un po' oltre l'orizzonte visibile agli occhi. Pensiamo quindi che questo accordo valorizzi ulteriormente i servizi di T.net e porti risultati concreti grazie alle competenze di tutti gli attori coinvolti".

Nell'ambito dell'ampia gamma di servizi offerti da T.net, BB Tech Group si focalizza in particolare sulle

soluzioni in **Cloud**. La migrazione al cloud, infatti, è oggi un elemento irrinunciabile quanto preoccupante per le aziende, specialmente quando il controllo dei propri dati passa nelle mani di grandi operatori internazionali. E' proprio questo il caso in cui T.net rappresenta la scelta ideale per l'azienda, scelta che assicura un rapporto diretto e una consulenza di alto livello senza rinunciare alle prestazioni e all'affidabilità garantite da una qualità ai massimi livelli.

Se questo articolo ti è piaciuto e vuoi rimanere sempre informato con le notizie di **ChannelCity.it** iscriviti alla nostra Newsletter gratuita (<http://bitcity.mailupnet.it/frontend/forms/Subscription.aspx?idList=1&idForm=107&guid=c7cb8394-eb09-4404-a1de-9f15e683a563>).

Categorie:

Tag:

RICERCHE SPONSORIZZATE

- Facebook 2
- Twitter
- LinkedIn
- E-mail
- WhatsApp
- Messenger

Faccia sentire la sua voce

CONTEXT ChannelWatch

Notizie che potrebbero interessarti:

