

Esprinet presenta il nuovo Cloud Marketplace proprietario

*Disponibile per tutti i clienti del Gruppo direttamente dal sito B2B.esprinet.com,
la nuova piattaforma ibrida combina hardware, software e servizi cloud*

Vimercate (Monza Brianza), 17 novembre 2020 – Il Gruppo Esprinet, leader nel sud Europa nella distribuzione di IT, Consumer Electronics e Advanced Solutions, ha presentato oggi il nuovo Marketplace proprietario dedicato al Cloud.

La nuova piattaforma è completamente integrata all'interno del sito B2B.esprinet.com, utilizzato da più di 26.000 rivenditori per un totale di 62 milioni di pagine visualizzate ogni anno. Tutti i clienti possono accedere all'intero portafoglio di prodotti e servizi dei Top Vendor mondiali, in modo immediato e direttamente dal proprio profilo utente.

Attraverso l'innovativo Cloud Marketplace di Esprinet, è possibile combinare facilmente servizi di brand diversi per disegnare le migliori architetture cloud personalizzate in base alle diverse esigenze dei clienti finali. È possibile altresì inserire prodotti software, hardware e servizi cloud in un unico ordine.

Offre un'ampia sezione dedicata a soluzioni ed aree tecnologiche, dove è possibile trovare materiale informativo, webinar, spunti di business e nuove idee per la fidelizzazione dei propri clienti. Inoltre, include strumenti di monitoraggio, reporting e analisi evoluti, nonché strumenti di gestione e controllo di licenze. Integra un sistema di consultazione delle fatture e un ampio set di dashboard di analisi delle vendite e dei consumi.

Infine, per un'ulteriore personalizzazione dell'esperienza d'uso, Esprinet ha previsto un team locale di sviluppo e supporto altamente specializzato, dedicato alla continua evoluzione della piattaforma in base alle specifiche necessità dei clienti e alle nuove opportunità messe a disposizione dai produttori.

“Il nuovo Cloud Marketplace rappresenta un'altra milestone nel percorso di sviluppo della strategia Cloud di Esprinet; strategia che contempla una costante integrazione di brand, soluzioni, contenuti, funzionalità e servizi, a supporto della generazione di nuove opportunità di business per i nostri clienti. Perfettamente in linea con la strategia aziendale che vede nei modelli 'As a service' interessanti opportunità di crescita per il business, questo progetto ha visto il coinvolgimento attivo dei nostri clienti rivenditori che hanno visionato la piattaforma in anteprima e ci hanno dato utili feedback per lo sviluppo delle sue funzionalità, in un'ottica di costante e sempre maggiore Customer Satisfaction”, ha commentato Luca Casini, Country Manager Business di Esprinet Italia.

Esprinet (PRT:IM – ISIN IT0003850929), con oltre 1.500 collaboratori e 4 miliardi di euro di fatturato nel 2019, è leader nel sud Europa (Italia, Spagna e Portogallo) nella distribuzione di Information Technology e Consumer Electronics a reseller IT, VAR, System Integrator, negozi specializzati, retailer e portali di e-commerce, nonché il quarto distributore più grande in Europa e tra i primi 10 a livello mondiale. La Vision del Gruppo è quella di semplificare la vita a persone e organizzazioni, ampliando e facilitando la distribuzione e la fruizione della tecnologia. *Enabling your tech experience* è il payoff che sintetizza l'evoluzione dell'azienda in un vero e proprio hub di servizi tecnologici che abilita l'utilizzo della tecnologia.

Il Gruppo fornisce circa 130.000 prodotti (PC, stampanti, accessori, software, cloud, datacenter & cybersecurity, smartphone, audio-video, TV, gaming, elettrodomestici, mobilità elettrica) di oltre 650 produttori a 31.000 rivenditori business e consumer attraverso molteplici modelli di vendita, sia self-service (piattaforma di e-commerce best-in-class e negozi Cash & Carry) sia assistita (tele-vendita e system engineers sul campo).

Oltre a fornire servizi di vendita all'ingrosso tradizionali (bulk breaking e credito), Esprinet svolge il ruolo di semplificatore dell'utilizzo della tecnologia. Il Gruppo offre, ad esempio, una piattaforma di e-commerce chiavi in mano a centinaia di rivenditori, la gestione in-shop per migliaia di punti vendita al dettaglio, soluzioni di pagamento e finanziamento specializzate per la comunità di rivenditori offrendo anche generazione della domanda da parte degli utenti finali e analisi dei big data ai principali produttori e rivenditori tecnologici che sempre più esternalizzano le attività di marketing.

Servizi cloud, software di collaborazione, sistemi di videoconferenza, infrastrutture IT avanzate e soluzioni di elettronica di consumo specializzate come elettrodomestici connessi o piattaforme di gaming sono nuove aree di crescita a valore aggiunto che alimentano un'ulteriore crescita futura dei ricavi per il settore, mentre i servizi logistici e finanziari, nonché il modello di vendita "a consumo", offrono crescenti opportunità di espansione dei margini.

La pervasività della tecnologia e la necessità di modalità più rapide e più semplici per rendere disponibili tecnologie sempre più complesse e diversificate alle persone e alle aziende, aprono la strada ad ulteriori miglioramenti degli scenari dell'industria della distribuzione tecnologica.

Comunicato disponibile su www.esprinet.com

Per ulteriori informazioni:

ESPRINET - CORPORATE COMMUNICATION

Paola Bramati

e-mail: paola.bramati@esprinet.com

Tel. +39 02 404961; Mobile +39 346 6290054