



Hardware

HOT TOPICS:

VGA PS4 PRO SMART TV FIBRA RYZEN FORUM AUTO E MOTO **RECUPERO DATI** **ACQUISTO AUTO IBRIDE**

Videogiochi

Home > Business > Reseller > A Marzio Gobbato la gestione del Sud Europa di **OKI**

Android

RESELLER

Commenti  
3 minuti

Apple

# A Marzio Gobbato la gestione del Sud Europa di **OKI**

0 condivisioni

Windows

Portatili

Il manager assume la carica di Regional Vice President South Europe Region (Francia, Spagna, Italia, Portogallo) della divisione europea della società giapponese

Business

di Paola Saccardi - 15 Settembre 2017, 17:12

Cultura

Scienze

Forum

Altro ▾

**OKI** Europe, la divisione europea della giapponese **OKI** Data Corporation, conferma la nomina di Marzio Gobbato che assume la carica di Regional Vice President South Europe Region di **OKI** Europe. Gobbato avrà quindi la gestione della filiale **OKI** Systems Italia della multinazionale giapponese, che offre al mercato professionale prodotti e soluzioni per la stampa.

Il manager ha alle spalle un'esperienza di oltre 30 anni presso i principali operatori del settore, in particolare in Hewlett Packard dove ha lavorato per oltre 23 anni e in Samsung Electronics in cui successivamente ha ricoperto diversi incarichi direttivi in Europa (Spagna, Italia, Francia) e in Asia (Singapore). Gobbato è entrato a far parte di **OKI** Europe nel 2015 presso la sede di Egham, Regno Unito, con l'incarico di General Manager Value Sales EMEA, con Thomas Seeber, Vice President Channel and Distribution.

Nella sua carriera il manager ha dimostrato di avere le competenze amministrative, una profonda padronanza delle pratiche commerciali internazionali e una gestione delle vendite e del marketing orientate ai risultati, così come la conoscenza del prodotto, che gli hanno permesso di incrementare i risultati e i

profitti.



 Marzio Gobbato di  Europe

**Terry Kawashima**, Managing Director di  Europe, ha affermato: "Marzio Gobbato ha tutta la mia fiducia nella gestione dell'area Sud Europa. Ricopre un ruolo fondamentale per la diffusione della nostra visione e dei nostri valori e per fornire prodotti e servizi di qualità in tutta l'area del Sud Europa".

 ha intrapreso una **nuova strategia** mirata a raggiungere i propri obiettivi di business che parte da una nuova struttura di gestione dell'area EMEA in cui le funzioni centrali e quelle regionali sono allineate e ottimizzate, per offrire valore ai propri partner e clienti in tutta l'area. A questo si aggiunge il consolidamento della propria **rete indiretta** al 100%, con un rafforzamento delle azioni con i suoi partner-rivenditori, attraverso il programma di fidelizzazione  Shinrai Partner: budget di marketing e più formazione, lead generation, affiancamento presso i clienti finali.

A tal riguardo, Marzio Gobbato ha dichiarato: "Questa strategia consentirà a , leader tecnologico, di incrementare significativamente la propria quota di mercato nei prodotti Office, Graphic Arts e Industry Printing. L'innovazione è da sempre al centro della strategia di , e lo sarà anche nel 2018, che sarà un anno di lancio di prodotti innovativi, sempre tecnologicamente all'avanguardia."

Tweet

AREE TEMATICHE

RESELLER STRATEGIE

Vuoi ricevere aggiornamenti su #Reseller?  
Iscriviti alla newsletter!

**ISCRIVITI!**