

NEWS

AI, IoT, VR. I vendor, i clienti e i system integrator sono pronti per le nuove tecnologie?










DISTRIBOUTIQUE

Xpres diventa master distributor di OKI

di Redazione #Digital4Trade

05 Dic 2017

Argomenti

 Accordi  Canale Digital transformation Distributori Distributori ICT distributori informatica Distribuzione distribuzione ICT italiana Finanziamenti Infrastruttura Mobility OkI Rivenditori Strategia Valore Xpres

Brands

Xpres diventa così il riferimento ufficiale per il printing in Italia della multinazionale giapponese

Importante riconoscimento per il canale italiano di OKI: Xpres è diventata Master Distributor per OKI brand con già esisteva una pluriennale partnership distributiva. Un riconoscimento che favorirà una copertura capillare sul mercato delle innovative soluzioni printing e consumabili per ogni tipo di esigenza, grazie all'ampia rete distributiva di Xpres e ai servizi a valore aggiunto che il distributore è capace di offrire in ambito finanziario e noleggio.





OKI

Personaggi



Valentino Buccella

«Il mercato del printing – ha affermato **Valentino Buccella** Direttore Commerciale di Xpres – è in continua espansione, ed **OKI** rappresenta il massimo della efficienza e flessibilità per ogni tipo di richiesta, con un ventaglio di soluzioni efficienti e competitive sia per i piccoli uffici che per imprese di grandi dimensioni che hanno necessità di un accesso rapido e sicuro ai documenti, anche in mobilità, ottimizzando tempo e costi. E' un riconoscimento importante, frutto delle attività svolte per **OKI** e delle strategie che stiamo sviluppando in partnership. **OKI** è un'azienda che da oltre 130 anni produce innovazione e tecnologia di qualità ed è il brand più richiesto dal mercato. Questo ulteriore accordo ci permette di aumentare la nostra offerta e la nostra competitività sul mercato del printing». A supporto dei retailer, Xpres mette a disposizione tutta una serie di i servizi a valore aggiunto che includono i servizi finanziari, in collaborazione con i maggiori istituti di credito, di noleggio e leasing, oltre alle consegne brandizzate per ogni rivenditore, grazie al nuovo assetto della logistica.

DIGITAL4TRADE

Redazione #Digital4Trade

Profilo ufficiale della redazione di Digital4Trade

Seguimi su [f](#) [in](#) [t](#)

Articoli correlati

SHOWCASE 2017

Showcase 2017, stessa formula per una Ingram Micro che cambia

17 Nov 2017

CONDIVIDI

INTERVISTA

Avnet: cloud, IoT e rivoluzione digitale, ecco come cambia il ruolo del distributore

01 Mar 2016

CONDIVIDI

SPECIALE PARTNER PROGRAM

Tutti i vantaggi di diventare partner Huawei

03 Apr 2017

13 Share