

NEWS

Cosa sono e come funzioneranno i Data center di nuova generazione

TURNOVER

OKI Europe ha un nuovo Vice President South Europe Region

di Redazione #Digital4Trade

19 Set 2017

Accordi

Digital transformation

Distributori

Infrastruttura

Italia

Marketing

OKI

Partner

Rivenditori

Strategia

Marzio Gobbato, già nell'azienda dal 2015, ha assunto la carica, con l'obiettivo di rafforzare la propria posizione sul mercato, anche con il supporto del canale

Nuova nomina in casa **OKI Europe**: il vendor di soluzioni per la stampa ha annunciato la nomina di **Marzio Gobbato** a Regional Vice President South Europe Region di **OKI Europe**. Gobbato ha alle spalle un'esperienza di oltre 30 anni presso i principali operatori del settore, tra cui Hewlett Packard dove resta oltre 23 anni e Samsung Electronics, dove 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 a Egham, Regno Unito, con l'incarico di General Manager Value Sales EMEA, con Thomas Seeber, Vice President Channel and Distribution. Il 1° aprile 2017 è stato nominato Vice President South Europe Region di **OKI Europe** (Francia, Spagna, Italia, Portogallo). In questa posizione ha assunto la direzione di **OKI Systems** (Italia).



Marzio Gobbato, Regional Vice President South Europe Region di [OKI Europe](#)

«Questa strategia consentirà a [OKI](#), 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 [OKI](#), e lo sarà anche nel 2018, che sarà un anno di lancio di prodotti innovativi, sempre tecnologicamente all'avanguardia», ha dichiarato Gobbato. Il vendor è da tempo impegnata in nuova strategia, che passa anche da una nuova struttura di gestione dell'area EMEA in cui le funzioni centrali e quelle regionali sono allineate e ottimizzate. Il vendor nipponico punta anche a un consolidamento della sua rete indiretta al 100%, con un rafforzamento delle azioni con i suoi partner-rivenditori, attraverso il programma di fidelizzazione Shinrai Partner, che prevede budget di marketing e formazione in aumento, lead generation e l'affiancamento presso i clienti finali.



Redazione #Digital4Trade

Profilo ufficiale della redazione di Digital4Trade

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

Articoli correlati

CASI ED EVENTI DI SUCCESSO

Achab Open Forum e quell'inconfondibile gusto del gioco di squadra



Costruire Valore con i dati... si può fare! La sfida di Avnet e dei suoi Partner Tecnologici



ACCORDI

Ready Informatica distribuirà le soluzioni Flexible IT

