

MENÙ

DIGITAL4TRADE

TOP5

NEWS

Distributori IT: chi sono, cosa fanno e perchè servono ancora



ACCORDO

# Cometa mette a listino le stampanti di OKI

di Redazione

19 Dic 2018



## Argomenti

- A Accordi
- D Distributori
- E e-commerce
- I Italia
- P Partner
- S stampanti
- T tecnologia led
- V Valore

## Brands

- C cometa
- O OKI

## Personaggi

-  Giovanni Barzaghi
-  Loris Ippaso

Si arricchisce la distribuzione italiana delle stampanti di OKI Europe: è stata stretta una nuova partnership sul mercato italiano con il distributore Cometa



Ascolta questo articolo

Nuovo accordo stretto tra OKI Europe e Cometa per la distribuzione di stampanti e multifunzione sia della serie Executive che della serie Standard ed i relativi materiali di consumo. Questa partnership favorirà una **distribuzione** ancora più capillare dei prodotti a tecnologia LED di OKI in tutto il territorio nazionale.

«Il mercato dell'office è in continua espansione – afferma Loris Ippaso, **Presidente di Cometa SpA** – e una delle cose che fanno la differenza è la possibilità di disporre di un catalogo ampio e ricco di marchi importanti. OKI rappresenta ciò di cui avevamo bisogno: un partner importante, un brand storico in grado di fornire un ventaglio di soluzioni efficienti e competitive, sia per i piccoli uffici che per imprese di grandi dimensioni che necessitano di poter gestire in maniera rapida e sicura i documenti, ottimizzando tempo e costi».

Cometa può vantare una forte presenza su tutto il territorio

nazionale, cui affianca un'attività online grazie al proprio e-Commerce e il supporto ai propri Partner grazie alle diverse Business Unit a Valore, una delle quali è dedicata esclusivamente al mondo Office.

«La neonata collaborazione con Cometa SpA rappresenta un ulteriore, importante passo in avanti.» – spiega **Giovanni Barzaghi**, Sales Director Italia, **OKI Europe** –. Infatti Cometa incarna esattamente la tipologia di partner su misura per **OKI**: elevata predisposizione alla customer care, profonda conoscenza del settore ICT e una grande proattività».

## Cometa mette a listino le stampanti di **OKI**

Partecipa alla discussione...

Nome\*

Email\*

PUBBLICA IL COMMENTO

### Articoli correlati

STRATEGIE

Su inkjet e servizi il canale Epson esprime il proprio valore



28 Nov 2017

17 Share

STRATEGIE

HP: l'Italia non è un mercato povero. E il canale deve approfittarne!



04 Dic 2017

CONDIVIDI

STRATEGIE

**OKI**: i mercati verticali sono un'opportunità per i partner



28 Giu 2018

CONDIVIDI