

[Top Trade](#) » [Mercato & Strategie](#)

## LA STRATEGIA DI IMA A CONFRONTO CON VENDOR E DEALER

[Leggi più tardi](#)[▶ Ascolta](#)*di Redazione Top Trade*

*Il tema al centro di una tavola rotonda che è stata organizzata dalla società a Portonovo Dealer, IMA, strategia, vendor*

**6/7/2015**

Nell'attuale scenario di mercato il canale è sempre più attivamente coinvolto nelle strategie di business e, all'interno dell'asse produttori, distributori, rivenditori e clienti finali, un approccio collaborativo e la specializzazione favoriscono un'offerta adeguata alle richieste del mercato. Questo in sintesi quanto è emerso in occasione della tavola rotonda organizzata da IMA a Portonovo (AN).

L'incontro, dedicato ai rivenditori del canale It con la partecipazione dei brand **Epson**, **Lenovo**, **Hannspree**, **Honeywell**, **OKI**, guidati da **Maurizio Cuzari** di **SIRMI**, è stato un momento di approfondimento sull'evoluzione del mercato e sul trend in atto da parte delle aziende clienti di adottare servizi informatici da aziende altamente specializzate nei segmenti in cui operano, in grado di proporre e implementare adeguate soluzioni tecnologiche.

Una consapevolezza che ha portato IMA negli ultimi anni, a rivolgere la propria strategia commerciale in questa direzione e a sviluppare e affermare competenze nel mercato professionale e più in particolare in segmenti specifici quali la Grafica, il POS, il Publisher, il Visual, l'Office e l'I.T. Professionale, tanto da diventare, in poco tempo, un punto di riferimento per i Dealer, con una politica che pone il canale al centro del business. Questa competenza viene condivisa con i diversi brand vendor e le componenti dell'offerta vengono orientate su ambienti e aree applicative specifiche. Non si tratta di vendere prodotti, le loro prestazioni e le funzioni d'uso, ma di proporre soluzioni con un approccio collaborativo, basato su una relazione affidabile.

Questo riafferma la posizione centrale della figura di un distributore come IMA, che opera da 30 anni nel mercato dell'Information Technology e che è riuscito a trasformarsi da piccolo distributore broadliner locale a distributore nazionale multi specializzato a valore e di valore: il servizio al cliente è un valore che viene condiviso da tutta l'organizzazione e per il quale ogni

### MERCATO & STRATEGIE

- > Gli Expò 2012 di Ingram Micro
- > Federico Enrico fa carriera in Microsoft
- > Aeg Power Solutions nel catalogo di Serel
- > Boole Server premiata per la sua eccellenza
- > DS Group, lo shopping di lusso si fa digitale



### I PIÙ LETTI

- > **TTG 1 luglio: Business Intelligence per il Retail** firmata Passepartout
- > **TTG 15 GIUGNO: Dragon ti semplifica la vita**
- > **Ict Trade 2015: la disruption prima di tutto**
- > **Stampa più sicura con Hp**
- > **L'industria dei cavi è a rischio**

