



OKI Europe: una nuova strategia per rafforzare la posizione in Sud Europa

19 settembre 2017 By Redazione Style-Different.com

OKI Europe ha annunciato la nomina di Marzio Gobbato come Regional Vice President South Europe Region di OKI Europe. Laureato in Giurisprudenza all'Università La Sapienza di Roma, Marzio Gobbato è un professionista esperto del mercato dei dispositivi di stampa. Con un'esperienza di oltre 30 anni presso i principali operatori del settore, in particolare in Hewlett Packard dove resta oltre 23 anni e in Samsung Electronics, ha successivamente ricoperto diversi incarichi direttivi in Europa (Spagna, Italia, Francia) e in Asia (Singapore). Le sue forti competenze amministrative, la sua profonda padronanza delle pratiche commerciali internazionali e una gestione delle vendite e del marketing orientate ai risultati, la conoscenza del prodotto e la leadership, gli hanno consentito di incrementare significativamente i risultati e i profitti. Marzio 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). La sua conoscenza di questi mercati locali e la conoscenza di diverse lingue - francese, inglese, italiano, spagnolo - sono dei reali vantaggi. Per raggiungere degli obiettivi ambiziosi, la nuova strategia di OKI si basa su: Una nuova struttura di gestione dell'area EMEA in cui le funzioni centrali e quelle regionali sono allineate e ottimizzate, consentendo a OKI Europe di offrire un valore aggiunto unico ai propri partner e clienti in modo efficiente e veloce in tutta l'area EMEA. La reattività e la flessibilità di OKI, grazie ad una struttura leggera e flessibile. Consolidamento della sua rete indiretta al 100%, con un rafforzamento delle azioni con i suoi partner-rivenditori, attraverso il programma di fidelizzazione OKI Shinrai Partner: budget di marketing e formazione in aumento, lead generation, affiancamento presso i clienti finali.

oki.com

RICERCA SUL SITO



ATTIVITÀ



Massima libertà

20 dicembre 2017



Coinvolgere e informare

19 dicembre 2017