



HOME

TECNOLOGIE ▾

IL MERCATO DEL CANALE ICT ▾

WHO'S WHO – LE AZIENDE DEL CANALE ICT

TIMELINE

[Home](#) / [Mercato](#) / [ATON IT investe nella distribuzione a valore aggiunto](#)


ATON IT investe nella distribuzione a valore aggiunto

Pubblicato da Redazione
 in Mercato
 14 giorni fa

L'investimento nella nuova struttura dedicata produrrà già nell'anno in corso il 15% del fatturato 2020 del Gruppo, per attestarsi a 3 milioni di euro entro il 2025

In un mercato altamente competitivo e mutevole come quello dell'IT Consulting Service e della System integration, **ATON IT** entra sul mercato come Distributore a Valore Aggiunto (VAD), specializzato nella selezione e nell'offerta di soluzioni di Cyber Security, IoT e Blockchain.

L'apice di questo processo evolutivo si concretizza in una nuova struttura fortemente voluta dal Company Management del Gruppo, che nel tempo si è strutturato e consolidato attraverso acquisizioni e partnership strategiche con aziende e professionalità nel settore della vendita indiretta sul canale B2B, e vede oggi **ATON IT** imporsi sul mercato italiano come Distributore a Valore (VAD).

“La presenza sul canale verso Reseller e System Integrator – spiega **Fulvio Duse, COO del Gruppo ATON** – è gestita e garantita da una business unit di professionisti che, con esperienza quindicennale maturata nella Distribuzione di soluzioni di Cyber Security e Business Continuity di Vendor nazionali e internazionali e forti di una struttura commerciale già esistente completamente integrata in azienda, ha l'obiettivo di posizionare **ATON IT** come player di riferimento nella ristretta cerchia dei Distributori a Valore sul mercato B2B”.

L'offerta sul canale è multivendor e strutturata con soluzioni On Premises, MSP, MSSP, DRaaS, Cloud/Hybrid Cloud e verrà integrata e sostenuta da tutte le competenze Core di ATON IT, sia nell'affiancamento Pre-Vendita che in quello di supporto Post Vendita, nella progettazione, nella formazione, nella compliant normativa, nella Business Intelligence, nella tutela e nella salvaguardia delle trattative dei Partner.

“L'investimento in infrastrutture e risorse umane impiegate nella nuova struttura VAD ha determinato uno stanziamento di 250 mila Euro – continua Duse -. Le previsioni ci dicono che già da quest'anno l'attività varrà circa il 15% del fatturato del 2020, per attestarsi, entro il 2025, in circa 3 milioni di euro”.

 TAG: [ATON IT](#) [BREAKINGNEWS](#)

Potrebbe interessarti

 << [Articolo Precedente](#)
 I partner di canale strategici per la crescita di Infnidat

 >> [Articolo Successivo](#)
 Citrix nomina il nuovo Vice President for Partner Sales EMEA

ARTICOLI SIMILI

LE INTERVISTE

INIZIATIVE DI CANALE



Le tendenze del canale per il 2021
 5 giorni fa



Content is the king, soprattutto per vendere servizi ad alto valore aggiunto
 7 giorni fa

HARDWARE



Nuove opportunità di nobilitazione della stampa inkjet digitale con Canon varioPRINT iX-series e le stampanti Scodix Ultra
 5 giorni fa



Canon lancia imagePRESS Serie C170
 21 giorni fa

SOFTWARE



Altea UP presenta la soluzione Collaborative Operations and Financial Planning
 14 giorni fa



Nutanix supporta il proprio ecosistema di partner con l'offerta Cloud Bundles
 19 giorni fa

RETI



Da VoipVoice lo strumento vincente per installatori telefonici evoluti: VoipCloud
 26 Ottobre 2020



Più flessibilità e tempi di implementazione ridotti con

LOGIN/REGISTRAZIONE UTENTE



WHO'S WHO



Il Database della distribuzione

DAL MERCATO



SGBox, nuovo accordo di distribuzione con Technorizon Group
 3 ore fa



Uania sceglie Alias come distributore in Italia
 1 giorno fa



Zyxel annuncia la partnership con Tiller per la Soluzione dedicata ai POS mobili
 5 giorni fa

SYSTEMATIKA, LA RIPRESA ECONOMICA PASSA DALLA FORMAZIONE



NFON, CRESCE L'INTERESSE PER LA TELEFONIA IN CLOUD