

Vendredi 14 Février 2014 - [Accueil](#) | [Toutes les vidéos](#) | [Souhaitez-vous être interviewé ?](#) | [Proposer votre vidéo](#) |

Dernières vidéos

La vidéo sélectionnée

<<< 1 2 3 4 5 >>>

Panasonic Toughbook et Compufirst sur IT Partners 2014



Réagir à cette vidéo



IT Partners a été l'occasion pour Panasonic de présenter ses nouveautés en matière de systèmes durcis. Et de rappeler aux revendeurs que ces produits à valeur ajoutée sont générateurs de marge. Franck Salmon, Channel & Alliances Manager pour Panasonic Toughbook France, fait le point sur son offre. De quoi répondre à des problématiques métiers diverses, confirme Ludovic Charbonnel, Buyer and Marketing Director pour

Compufirst.

N'hésitez pas à regarder la vidéo pour connaître l'intégralité des propos.

« Notre objectif premier est de présenter nos nouveautés en termes de systèmes durcis mais IT Partners reste également l'occasion de rencontrer nos partenaires, notamment ceux qui viennent de province. Ces produits sont vendus uniquement en indirect et à des professionnels. » annonce Franck Salmon, Channel & Alliances Manager pour Panasonic Toughbook France.

« En tant que revendeurs de matériels informatiques pour les professionnels uniquement, ce type de produit se révèle fort intéressant avec une bonne valeur même si les volumes ne sont pas très importants. Ils répondent à des problématiques métiers très spécifiques. La société Panasonic nous accompagne tant au niveau de la formation que de l'accompagnement commercial. Nous répondons à des besoins très concrets et surtout très différenciant sur le terrain et il s'agit d'une vraie approche globale au regard d'un métier. » développe Ludovic Charbonnel, Buyer and Marketing Director pour Compufirst.

« Ces produits sont nativement renforcés de l'intérieur, il ne s'agit pas de l'ajout d'une simple coque. Par exemple, les joints sont flexibles et il ne s'agit pas de simples soudures à partir de la carte mère, ce qui évite la casse en cas de chute ou de choc. Nous sommes, certes sur un marché de niche, mais nous connaissons une croissance à deux chiffres depuis plusieurs années. Nous incitons donc les revendeurs à s'intéresser à ce segment qui permet de vendre de la valeur, des accessoires et du service. De plus, nous ne sommes pas en concurrence avec les autres micro-ordinateurs, nous sommes plutôt positionnés en compléments pour des ventes incrémentales. » complète Franck Salmon.

Publicité

Code
Promotion et
RéductionEconomisez sur vos
achats !

Voir les offres ▶

Formations
Photographie
Mode - Studio
- ReportageA dista
Inscri
toute l'ai

Demande d'infos ▶▶

637 vidéo(s) - page 1/107

<<< 1 2 3 4 5 >>>

Services

Abonnez-vous
aux newslettersLes derniers
communiqués
de presseProposer
votre
vidéoSouhaitez-vous
une
interview ?Proposer un
communiqué
de presse

facebook

