

Computer Gross, la distribuzione porta valore

LA SOCIETÀ TOSCANA LAVORA CON NOMI DEL CALIBRO DI IBM E BROCADE PER FORNIRE SOLUZIONI ALL'AVANGUARDIA IN AMBITO STORAGE. INOLTRE, SI PREOCCUPA DI FORNIRE FORMAZIONE A PARTNER E CLIENTI GRAZIE ALL'ATTIVITÀ DEL DEMO CENTER



Sei filiali in Italia, 326 addetti, 83 specialisti, 213 certificazioni su prodotti e soluzioni, 56 brand distribuiti, oltre 6.000 clienti attivi, 29 area manager per coverage. Questa la carta d'identità di Computer Gross, una realtà ai vertici della distribuzione italiana, che nel 2008 ha registrato un fatturato consolidato di 502 milioni di euro, in crescita costante dal 1994.

Tra i punti di forza del-

la società c'è la logistica che si avvale di 10.000 mq. di superficie. All'interno della struttura è presente, oltre al centro di assemblaggio con personale certificato, anche un servizio di assistenza con numero verde dedicato al monitoraggio delle spedizioni in tempo reale. In più, è prevista un'attività di customizzazione.

«Il nostro obiettivo - ha dichiarato Gianluca Guasti, marketing manager di Computer Gross - è veicolare brand leader con attività e servizi a valore anche nel caso di prodotti a volume».

Il distributore di Empoli è organizzato con sei business unit con le quali copre tutte le tecnologie e le soluzioni commercializzate. In particolare, J.Blue e J.Hard sono dedicate rispettivamente a Ibm e Lenovo e a HP; le altre indirizzano aree di competenza orizzontali o verticali. Per esempio, Computer Nes-sos opera in ambito networking e Ipm è un punto di

riferimento per il mercato retail. La divisione J.Blue, di recente costituzione, è la miglior testimonianza della focalizzazione della società verso le capacità progettuali, le competenze sui prodotti e l'apporto consulenziale, senza trascurare il supporto per gli aspetti finanziari, l'education, le attività di marketing e la gestione del canale.

«Vogliamo facilitare - ha precisato Francesca Moriani, manager della business unit J.Blue - le relazioni con il vendor, ma anche trasferire al network dei business partner competenza, qualità e innovazione, elementi indispensabili per vincere nel mercato IT».

Altro fiore all'occhiello di Computer Gross è il demo center, allestito nella sede centrale di Empoli e dedicato allo studio delle tecnologie e delle configurazioni legati ai sistemi storage prodotti da Ibm e da altri vendor specializzati in quest'ambito, per esempio Brocade. Proprio di recente sono stati completati con successo i test per l'integrazione degli Host bus adapter (Hba) Fibre Channel a 8 Gbit/secondo di Brocade nella famiglia di server Ibm System x, un'ampia gamma di sistemi potenti e scalabili ideali per tutti gli ambienti, dal piccolo ufficio al data center a elevate prestazioni.

«I nostri Hba Fibre Channel - ha commentato Tino Prato, country manager di Brocade Italia - rappresentano una nuova classe di connettività server in grado di soddisfare tutte le esigenze degli utenti di queste soluzioni di Big Blue, rendendo i loro data center ancora più efficienti, affidabili e adattabili. Infatti, offrono performance di rilievo e funzionalità di networking end-to-end ai clienti Ibm che prendono in considerazione la virtualizzazione dei server come parte della loro strategia di data center».