

## SoftJob punta a una diffusione più capillare

SoftJob Software Solutions quest'anno è concentrata sullo sviluppo della rete di vendita, in modo da avere una diffusione più capillare anche nel Centro e nel Sud Italia, e sul consolidamento del fatturato attraverso nuove formule di assistenza. Dal punto di vista produttivo punta su gestionali di tipo Web based fornendoli a noleggio, a consumo o a licenza. La società si avvale di operatori che lavorano a stretto contatto con le aziende offrendo consulenza, assistenza e supporto post vendita. Le competenze richieste sono conoscenza del



**Silvia Bonistalli,**  
responsabile  
marketing  
di SoftJob Software  
Solutions

prodotto e del settore del software aziendale, entusiasmo e voglia di collaborare.

«Gli operatori di canale - ha affermato **Silvia Bonistalli**, responsabile marketing di SoftJob Software Solutions - sono importanti perché hanno già instaurato un rapporto di fiducia con le aziende e conoscono il loro livello di informatizzazione e la predisposizione agli investimenti. Noi mettiamo a loro disposizione corsi di formazione, supporto tecnico telefonico e online, materiale informativo e pubblicitario e un servizio di newsletter».

## Solgenia, la forza di un brand riconosciuto

Il 2008 vede il Gruppo Solgenia impegnato nel potenziamento della visibilità del brand.

«Vogliamo essere riconosciuti come player di riferimento nel mercato dell'Erp per le Pmi - ha precisato **Paolo Barbatelli**, vice president & chief operating officer di Solgenia - e desideriamo potenziare la presenza territoriale. Tra gli obiettivi ci sono anche l'amplificazione della nostra valenza internazionale, l'accelerazione sull'Erp on-demand e il potenziamento del canale, elemento determinante della nostra strategia».

**Paolo Barbatelli,**  
vice president  
& chief operating  
officer di Solgenia



Gli operatori che intendono collaborare con la società devono possedere non solo competenze tecniche, ma anche una forte propensione allo sviluppo del business e alla presenza attiva sul territorio.

«Per agevolare l'attività dei partner - ha spiegato **Barbatelli** - offriamo una vasta gamma di strumenti e servizi. Oltre ad avere a disposizione soluzioni tecnologiche innovative, possono beneficiare di un'intensa attività di formazione, di iniziative marketing, di supporto pre vendita e di assistenza post vendita per la realizzazione coordinata di progetti complessi».

## Da TeamSystem assistenza e formazione

TeamSystem intende continuare a crescere come negli ultimi anni su livelli che si attestano intorno al 20 per cento. Un focus particolare è rivolto alla ricerca di nuovi clienti e di aziende da acquisire nell'ambito di una strategia di convergenza di gruppo.

«Il ruolo del canale - ha affermato **Stefano Matera**, direttore marketing del Gruppo TeamSystem e direttore commerciale canale indiretto - è fondamentale per raggiungere le Pmi italiane, un mercato dove la vicinanza è il fattore critico di successo. Le strutture che selezioniamo devono offrire servizi di qualità e raggiungere



**Stefano Matera,**  
direttore marketing  
del Gruppo  
TeamSystem  
e direttore  
commerciale  
canale indiretto

nel tempo una dimensione tale da poter attuare un'intelligente politica di investimenti. È un circolo virtuoso che cerchiamo di alimentare nell'interesse reciproco e del mercato. I servizi che offriamo da sempre ai rivenditori sono assistenza, corsi di formazione e supporto marketing. Inoltre, abbiamo un sito commerciale riservato ai partner e rendiamo disponibile uno strumento efficace e immediato da utilizzare per la misurazione delle performance e il confronto dei risultati ottenuti».

## Tyranna, da 20 anni a fianco delle imprese

Tyranna produce software ormai da 20 anni e oggi propone una soluzione completa, funzionante e funzionale a un'efficace gestione dell'azienda globale.

«Attualmente - ha dichiarato **Luigi Tufano**, direzione commerciale di Tyranna - stiamo operando un ampliamento significativo per l'uso con motori Sql ed entro l'anno rilasceremo la nuova versione, in linea con la nostra missione di fornire un prodotto rivolto alla media e grande



rivenditori, che avranno accesso al prodotto di Tyranna e potranno rilasciare licenze di fronte di un contenuto canone annuo. I rivenditori sono una risorsa importante per la società, sia per il servizio che possono offrire all'utente sia per la presenza nel territorio. «Devono possedere doti di serietà e competenza».

«Da parte nostra - ha spiegato **Tufano** - abbiamo a disposizione percorsi formativi, sia tecnico e commerciale e aggiornamenti periodici per quanto riguarda il software e la documentazione».

## Zucchetti supera il concetto di gestionale

Il mercato si sta spostando verso soluzioni a valore, ossia verso venditori di soluzioni progettuali in cui il gestionale/Erp è solo una componente.

«E noi - ha affermato **Giorgio Mini**, presidente di Zucchetti - siamo pronti a intercettare questa domanda. Ma non rinunciamo al mercato a volume e stiamo mantenendo entrambe le direzioni per continuare a crescere nel settore delle Pmi e per diventare un player in quello dei large account».

Ai partner, oltre 800 in tutta Italia, Zucchetti chiede di trasferire all'utente finale il valore che derivano dalla scelta non solo

**Giorgio Mini,** vice  
presidente  
di Zucchetti



Zucchetti, ma anche dei servizi di assistenza e aggiornamento programmati. «Da parte nostra - ha spiegato **Mini** - offriamo tecnologia, metodologia, codici sorgenti e l'intera piattaforma applicativa, per sviluppare soluzioni a valore aggiunto e professionalità tipica della nostra azienda. Offriamo supporto pre e post vendita di carattere tecnico e commerciale».