

Sidin, un valido supporto nella scelta delle tecnologie

Sidin prosegue la sua politica di supporto ai rivenditori e alle Pmi attraverso diverse iniziative. Continua il percorso di formazione dedicato ai dealer con seminari, workshop e corsi di certificazione che permettono di approfondire le conoscenze tecnologiche. Inoltre, la società è training center autorizzato per i brand Acti, Alvarion, Fortinet, F-Secure, Fujitsu Siemens Computers, WatchGuard, Nortel, Synology e ZyXel.

«Prevediamo anche - ha precisato Salvatore Gervasi, sales manager di Sidin - di approcciare i nostri interlocutori con formule nuove, per esempio, con eventi dedicati a un ambito tecnologico. Ogni appuntamento sarà caratterizzato da una tematica, con presentazioni mirate sulla tecnologia e sulle modalità di implementazione di una soluzione per le Piccole e medie imprese».

Anche le Pmi risentono del momento che stiamo attraversando e devono valutare in modo oculato la scelta di investimento. Questo non significa che non



Salvatore Gervasi, sales manager di Sidin

destineranno alcuna risorsa alle tecnologie, perché non possono farne a meno, ma modificheranno le loro strategie orientandosi verso integrazione, consolidamento, virtualizzazione, sicurezza e risparmio energetico.

«Le imprese - ha spiegato Gervasi - hanno bisogno di essere supportate nella scelta delle soluzioni in

modo da ottimizzare efficienza e costi. Sidin, in qualità di distributore, può guidarle, mettendo a disposizione la propria consulenza specializzata e brand di alta qualità in linea con queste esigenze. È il caso di Fortinet, che con la linea FortiGate offre dispositivi in grado di proteggere da tutte le minacce di rete. Lo stesso vale per ZyXel e Atlantis Land. In tema di virtualizzazione, poi, stiamo lavorando a un progetto in collaborazione con Fujitsu Siemens Computers, finalizzato ad avvicinare le Pmi a questa tecnologia». In generale, i prodotti e le soluzioni per la connettività avranno sempre grande successo, insieme ai dispositivi wireless e acquisteranno maggiore importanza le appliance di sicurezza. Un altro settore che giocherà un ruolo decisivo per Sidin sarà la videosorveglianza.

«Inoltre - ha affermato Gervasi - puntiamo molto sul progetto Sidin Solutions, che permette di garantire la migliore risposta alle necessità del cliente. La flessibilità e la versatilità di un'iniziativa come questa sono armi vincenti, perché ci permettono di andare incontro a qualsiasi tipo di richiesta».

Per informazioni

Tel. 011.27.476

www.sidin.it

SoftJob Software Solutions, qualità, cortesia e prezzo

Le Pmi, principale target di SoftJob Software Solutions, quest'anno vedranno un netto miglioramento dei gestionali diffusi dalla società grazie all'aggiunta di funzioni innovative. Infatti, con l'integrazione di Skype, l'invio diretto delle e-mail e la gestione delle mappe con calcolo dell'itinerario di viaggio, non sarà più necessario passare da un'applicazione all'altra durante l'utilizzo del pacchetto.

«Nei confronti dei rivenditori - ha spiegato Alessandro Zito, amministratore di SoftJob Software Solution - ci muoveremo in diverse direzioni: rendendo agevole la vendita dei prodotti al cliente finale, sgravando il software di costi fissi come obblighi di contratti di assistenza o di licenza, inserendo formule di acquisto quali il noleggio o la modalità SaaS (Software-as-a-Service) per i gestionali più costosi e offrendo allo stesso tempo ai nostri rivenditori marginalità variabili in base ai risultati raggiunti e premi marketing».

Ultimamente si registrano due tipi di comportamenti: c'è chi ha deciso di tagliare nettamente gli inve-

stimenti in tecnologia orientandosi verso prodotti a basso costo; diversamente altri, vedendo nell'innovazione l'unica possibilità di crescita o di abbattimento dei costi, inizia a investire. Purtroppo, però, a volte per il risparmio si fanno scelte inadeguate che portano in alcuni casi e nel breve tempo al raddoppio della spesa.

«Dare alla Pmi un buon prodotto, che sia il giusto compromesso fra qualità e prezzo - ha affermato Zito - è a nostro parere un vero aiuto. A questo noi aggiungiamo un'adeguata assistenza e la possibilità di personalizzare il prodotto stesso: questo è quello che più viene richiesto da chi si serve dei nostri gestionali. Il mondo delle Pmi, infatti, è composto da persone che hanno diversi metodi di lavoro ed esigenze e per loro è rassicurante sapere che, in caso di nuove necessità, in noi trovano disponibilità, cortesia nella soluzione dei problemi e il prodotto personalizzato che fa al caso loro».

Commercial Division nelle sue varie versioni, flessi-

Alessandro Zito, amministratore di SoftJob Software Solutions



bile e predisposto per coprire moltissime esigenze di gestione, è il fiore all'occhiello di SoftJob.

«Può essere personalizzato in alcuni aspetti - ha precisato Zito - e ciò lo rende adatto a tutti i tipi di lavorazione in ambito di gestione documenti, valorizzazioni di magazzino, statistiche e contabilità ordinaria e semplificata».

Per informazioni

Tel. 039.89.46.207

www.softjob.it