

□ **Compania a decis semnarea a două noi acorduri de distribuție cu Lasting System și Despec România, pentru segmentul IMM-uri.**



Prin semnarea acestor parteneriate, Lenovo România are ca obiective lărgirea bazei de distribuție și creșterea gradului de acoperire a întregului teritoriu. Pentru Lasting Distribuție și Despec, parteneriatele înseamnă extinderea portofoliului de venditori, cu un brand care trimestrul trecut și-a consolidat poziția de numărul doi la nivel mondial și care vizează în perioada următoare locul 1 la nivel global.

„Acordul cu Lasting Distribuție și Despec ne va permite o prezență și mai accentuată a produselor Lenovo, la un număr cat mai mare de potențiali clienți și într-un segment de business cu potențial mare de creștere. Lenovo este un jucător activ în toate cele trei segmente de business, Large Accounts, SMB și Consumer, acordând o atenție specială segmentului SMB, datorită potențialului oferit”, spune Aurel Nețin, director general Lenovo Romania, Bulgaria și Republica Moldova.

LASTING System este unul din jucătorii importanți ai pieței naționale de distribuție, cu un rol semnificativ în zona de vest a României și o prezență influentă în Bulgaria și Republica Moldova. Prin acest parteneriat, grupul de distribuție LASTING vizează dezvoltarea pe segmentul întreprinderilor mici și mijlocii, precum și consolidarea expertizei în soluții complexe pentru afaceri, industrie și educație.

„Angajați în oferirea tehnologiilor care să răspundă în timp real nevoii clienților noștri de a avea soluții de afaceri eficiente și flexibile, suntem încântați să adăugăm Lenovo în portofoliul nostru. Lenovo este un brand puternic în piață și conferă plus valoare companiei LASTING prin produsele unice care răspund unor necesități identificate deja în piața românească”, spune Horațiu Moldovan, Președinte al grupului LASTING. „Putem prevedea o cerere bună a produselor Lenovo, iar prin experiență și expertiză vom acoperi optim această cerere, datorită rețelei noastre de parteneriate durabile.”

Cu o experiență de peste 10 ani în domeniul IT și o rețea solidă de parteneri, Despec România se adresează revânzătorilor printr-o strategie „Dealer Only” cu cea mai largă gamă de produse IT, o buna logistică (Warehouse Management), cunoștințe despre piețele locale și cu suport de marketing specific.

„Am început colaborarea cu Lenovo din nevoia și din dorința de a ne extinde, acesta fiind un proiect în care investim cu toată încrederea. Urmărind să devenim unul dintre furnizorii de top din România, ne orientăm exclusiv către revânzători, oferindu-le o gamă largă de produse, o bună logistică, cunoștințe despre piețele locale și un suport continuu extins. Pentru că succesul unei afaceri depinde în primul rând de oameni, ne susținem cu încredere partenerii, acesta fiind principiul de bază pentru întreg managementul și angajații Despec Romania”, spune Tiberiu Stanciu, Marketing & Purchase Manager Despec România.

Grupul Lenovo a anunțat rezultatele globale pentru primul trimestru al anului fiscal 2012-2013 (aprilie-iunie 2012), cu vânzări trimestriale globale de 8 miliarde USD, în creștere cu 35% față de aceeași perioadă a anului trecut. În același timp, profitul net pentru același trimestru a crescut cu 30 de procente față de anul anterior, până la 141 milioane dolari.

** sursa : businesscover.ro