

## Ingram Micro: nuove risorse per lo sviluppo e la crescita del canale b2b

*Ampliata l'area vendite con la creazione della Development Sales Division*

Ingram Micro S.r.l, azienda leader nella commercializzazione di prodotti tecnologici, marketing e logistica, annuncia oggi l'ampliamento della Divisione Sales. Ingram Micro desidera assicurare alla Divisione Vendite uno sviluppo continuo e la arricchisce con un progetto, affidato ad Elisabetta Colonna che viene pertanto nominata Sales Division Manager, basato sullo sviluppo di un CRM e di alcuni tool innovativi di Business Intelligence. Colonna, che riporterà a Claudio Casini, Direttore Vendite di Ingram Micro, avrà il compito di consolidare le attività commerciali per garantire una crescita continua basata sull'ampliamento dell'offerta commerciale e sullo sviluppo della clientela prospect. Casini così commenta la nuova articolazione della Sales Division: "Ingram Micro ha deciso di investire fortemente nell'area dello sviluppo e questo cambio organizzativo è teso proprio a concretizzare questo obiettivo. Sono molto contento che Elisabetta porti le sue competenze nella mia divisione: sono sicuro che apporterà la consueta efficienza e creatività a questa funzione i cui asset fondamentali sono proprio legati al concetto di sviluppo e crescita organica". Colonna così commenta il suo inserimento nella Divisione Sales: "I segnali che cogliamo dal mercato dell'IT ci dimostrano che le opportunità di business continuano ad esserci e io sono molto soddisfatta di poter ancora una volta contribuire alla crescita di Ingram Micro, portando in dote la relazione con i partner, sia vendor che clienti e la conoscenza del mercato che ho maturato in questi anni". Elisabetta Colonna, 37 anni, si occupa di distribuzione ICT dal 1988. Prima di entrare in Ingram Micro, Colonna ha lavorato per CDC Point e per Assotrade. In Ingram Micro nel 2001, Colonna ha seguito HP fino al 2003 quando è stata nominata Marketing Communication Manager, con la responsabilità dello sviluppo dei programmi marketing di Ingram Micro realizzati anche in coordinamento con vendor e dealer. Ingram Micro Inc. è il maggior distributore mondiale di tecnologia. Elemento vitale nella catena del valore della tecnologia, Ingram Micro crea opportunità di vendita e di profitto per i propri fornitori e i propri rivenditori attraverso esclusivi programmi di marketing, servizi di logistica, supporto tecnico, servizi finanziari e aggregazione e distribuzione dei prodotti. La società opera in oltre 100 nazioni e rappresenta l'unico distributore IT globale attivo anche in Asia. Numero 76 nella classifica Fortune 500, Ingram Micro ha generato nell'anno fiscale 2005 un fatturato di 28,8 miliardi di dollari. Visitate [www.ingrammicro.com](http://www.ingrammicro.com) o [www.ingrammicro-europe.com](http://www.ingrammicro-europe.com). Ingram Micro opera in Italia dal 1991 ed ha sede a Settala (Milano), in via delle Industrie, 14/b e può essere contattata chiamando il numero 02 9518.1, oppure visitando l'indirizzo: [www.ingrammicro.it](http://www.ingrammicro.it).

**Pubblicato il:** 19 ottobre 2006

**Fonte:** [Silvia Casolla](#)

**Autore:** [Redazione FullPress](#)

**Link:** <http://www.ingrammicro.it>

**News inserita in:** [Varie](#)

