

## Tech Data Italia annuncia una nuova organizzazione aziendale

*Primo Bonacina, Managing Director Sales & Marketing, in Tech Data Italia dal 2000, lascia la società a partire dal prossimo 11 gennaio 2002 per intraprendere una nuova opportunità professionale di particolare rilievo nel settore ICT.*

"Ringrazio di cuore Bonacina per il grande lavoro svolto in Tech Data", ha dichiarato Paolo Strina - Country Manager di Tech Data. "Grazie anche al suo fattivo apporto il fatturato di Tech Data Italia è raddoppiato nel periodo della sua permanenza in azienda. Vale la pena ricordare i significativi successi ottenuti nell'ambito della comunicazione e l'incremento sostanziale del fatturato eCommerce. Soprattutto, nei due anni trascorsi in azienda, ha saputo porre la sua creatività ed esperienza nel formare un team solido e competente, in grado di continuare il suo lavoro." In occasione dell'inizio del nuovo anno fiscale, il 1° febbraio prossimo, l'azienda verrà riorganizzata con la finalità di rafforzare la propria vocazione commerciale. La nuova organizzazione Vendite prevede quattro Sales Units (una dedicata al mondo Retail e le altre al mondo Business) con organizzazioni distinte, tutte sotto la guida di un Sales Director. Particolare focus verrà dato ai clienti di fascia media ed ai corporate dealers. Allo scopo di rendere più agili e veloci i processi decisionali si è proceduto anche a nuove nomine in settori-chiave dell'azienda. In sintesi, ecco le nuove cariche, effettive dal prossimo mese: \* Renato Cosenza assume il ruolo di Sales Director; \* Claudio Monteverdi viene nominato Product Marketing Director Volume Business; \* Michele Solazzo diventa Product Marketing Director Value Business; \* Raffaella Rizzardi è la nuova Marketing & Communication Director; \* Renata Dal Col viene nominata Sales & Marketing Operations Director; \* Rita Pellegrini diviene Accounting & Controlling Director. "Per continuare a registrare i successi conseguiti negli ultimi anni, è essenziale affrontare il 2002 - un anno che si preannuncia ricco d'incertezza - con una maggior focalizzazione commerciale unita ad uno stretto controllo dei costi. Efficienza e proattività sono indispensabili per offrire ai reseller e ai vendor quel livello di servizio che il canale si attende da noi. Grazie alla competenza e creatività del team italiano, guardiamo con fiducia ai prossimi mesi", ha aggiunto Strina.

**Publicato il:** 10 gennaio 2002

**Fonte:** [Public Relation](#)

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

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