

Video Inchiesta: Il mestiere del distributore a valore. Il caso Achab

Nuova puntata della Video Inchiesta di Ict4Trade sul ruolo dei distributori in questa delicata fase di evoluzione del canale indiretto IT. Questa volta, voce e video sono di Francesco Doveri, Direttore Marketing di un piccolo grande distributore come Achab

di [Marco Lorusso](#)

20 Settembre 2013

Nuova puntata della Video Inchiesta di Ict4Trade sul ruolo dei distributori in questa delicata fase di evoluzione del canale indiretto IT. Questa volta, voce e video sono di Francesco Doveri, Direttore Marketing di un piccolo grande distributore come Achab. Una società che da sempre ha coerentemente scelto di scommettere sul software e su una invidiabile capacità di fare scouting di soluzioni meno conosciute ma capaci di regalare margini e business al proprio team di rivenditori. Un team che, non a caso, da sempre ricambia con una partecipazione e un senso di appartenenza con pochi paragoni e sempre sorprendente.

Provare per credere a partecipare alla [imminente edizione dell'Achab Open Forum \(3-4 Ottobre a Lazise\)](#). Un evento sempre "sold out" in cui gli operatori di canale hanno la possibilità fare realmente gruppo, condividere idee, progetti e conoscere direttamente Ceo e amministratori delgati dei brand che distribuiscono. In un mondo fatto di tanti fantastici solisti che spesso non hannop la voglia e forse il coraggio di fare veramete sistema, il valore di Achab è proprio questo. Condividere, coinvolgere, confrontarsi, fare gruppo, mettere a fattor comunque competenze, idee.

