

Attualità

INTERVISTA

Integrazione tra IP e Security secondo Compass



Si presenta sul mercato italiano un nuovo player: Compass Distribution. Abbiamo intervistato Enrico Chindamo, Marketing Department, per conoscere più da vicino questa innovativa realtà.

Sig. Chindamo, con Compass si presenta sul mercato italiano un player dalle caratteristiche innovative: integrazione completa tra IP e Security. Quali sono le motivazioni che vi hanno portato oggi a tale decisione e come l'esperienza di Agencavi può dare valore a tale realtà?

Di certo stiamo sempre più assistendo ad una convergenza della Security nel mondo IP. I Dati lo testimoniano, nonostante l'analogico sia sempre predominante, le soluzioni IP stanno crescendo esponenzialmente. Compass Distribution sarà certamente un riferimento per tutti quegli operatori che hanno apprezzato o apprezzeranno il mondo dell'IP SECURITY, grazie alla ventennale esperienza di Agencavi Networking come leader nella distribuzione di prodotti per networking e connectivity. Compass potrà supportare i propri clienti in fase di pre e post vendita oltre che in fase progettuale, contando su un team professionista del networking, delle applicazioni su reti IP e specialista della sicurezza. La nostra forza commerciale e il nostro supporto tecnico, saranno certamente la "bussola" per orientarsi nel mondo del Networking e della Security.

Compass è strutturata Compass, in Italia e nel mondo?

Compass Distribution si presenta come una nuova compagine distributiva multinazionale con 8 punti commerciali in Italia, di cui 7 strutturati per svolgere la funzione logistica, nonché con 2 sedi già operative negli Stati Uniti. Compass Distribution si colloca sul mercato italiano con oltre 5.000 mq di magazzino a Torino, Milano, Bologna, Roma, Prato, Vicenza e Napoli. Ciascuna filiale distribuisce prodotti in stock per una pronta consegna in tutta Italia e offre un sistema di e-commerce con verifica degli ordini online. La capillarità di Compass è certamente uno dei nostri punti di forza, che ci permette di coprire e servire tutto il territorio italiano.

Come vede l'evoluzione del mercato della sicurezza in Italia e quali sono i drivers, dal suo punto di vista?

Pensiamo che in Italia la crescita del mercato della sicurezza non si fermerà. In particolar modo la Videosorveglianza su IP sta crescendo esponenzialmente. Come da voi giustamente indicato stiamo osservando un'assoluta integrazione tra IP e Security. Di certo riteniamo che i principali drivers saranno anche, per i prossimi semestri, l'affidabilità e la qualità delle soluzioni proposte, la competitività e la versatilità nelle risposte ai nostri clienti che vogliono sistemi customizzati o ritagliati rispetto le loro esigenze. Compass punterà molto sulla formazione e il supporto tecnico, grazie all'esperienza accumulata in oltre vent'anni di attività. Ho tenuto per ultimo l'aspetto, a mio giudizio più importante, che riguarda il servizio: servizio che non si limita ad attivarsi una volta effettuata la vendita ma che si sviluppa completamente attorno al cliente in ogni momento della relazione di partnership e che si traduce in supporto progettuale, commerciale, marketing, e affiancamento postvendita e formativo.

Quali i programmi di Compass e quali i segmenti di mercato di maggior interesse per voi?

Il nostro obiettivo è diventare un importante riferimento per gli operatori della Sicurezza anche grazie alle nostre significative partnership con i principali attori del mercato (Samsung, Bosch, Artec, Honeywell, Cisco, Riello, Global Proof, ecc.) ai quali Compass Distribution mette a disposizione la propria expertise per proporre e integrare soluzioni di sicurezza a 360 gradi. La nostra offerta copre ogni esigenza di sicurezza: dalla TVCC al controllo accessi, ai sistemi di audio communication, fire, congress. La completezza di gamma, la qualità e la competitività dei prodotti distribuiti saranno i punti di forza e di riferimento per il mercato della security.

a cura di Monica Bertolo

23.01.2012



Mettetevi nelle nostre mani.

Cerca tra le notizie

Ultime di categoria

Sistemi evoluti per la sicurezza:...
 Fracarro sbarca sui principali social network
 PSCEU: la business technology di Panasonic...
 Aumentati del 15% i reati predatori nel 2011
 CDC distribuirà l'internet via satellite di...
 ADT Italia: Renato Ricciardi nuovo...
 Cross Border conclude alcune importanti...
 Accordo tra Opgal e Celte per le soluzioni...

Le notizie più lette

Spending review al Ministero dell'Interno
 ADT Italia: Renato Ricciardi nuovo...
 Aumentati del 15% i reati predatori nel...
 Fly Communications sigla l'accordo di...
 Fracarro sbarca sui principali social...
 Cross Border conclude alcune importanti...
 Accordo tra Opgal e Celte per le...
 CDC distribuirà l'internet via satellite...

Green Pages

Cerca le aziende, i prodotti o i servizi del mondo della sicurezza.

 Azienda Prodotto/Servizio
