

La squadra Exertis AV

NUOVO SHOWROOM A FAENZA

Nel nuovo showroom dedicato alle soluzioni UCC vengono organizzate sessioni formative, anche one-to-one, dedicate ai partner; questo spazio si aggiunge ad altre strutture a disposizione dei partner come, ad esempio, come la Sala Training.

Come si vede dalle foto, lo showroom è suddiviso in spazi di collaborazione, con l'obiettivo di ricreare quei contesti tipici delle soluzioni UCC. Fra le numerose soluzioni presenti citiamo Barco ClickShare, Yamaha Adecia, Humly e il nuovo Bose Experience Center dove si tengono i training certificati Bose Professional.



MATTEO AMBROSI

DIVISION MANAGER, UCC & IT

Il mercato della UCC è in rapida evoluzione, al punto che ogni sei mesi le sue dinamiche mutano sensibilmente. Uno dei motivi riguarda gli interlocutori: ai tradizionali system integrator AV, infatti, si sono aggiunti gli integratori IT e il mondo del printing che fino a poco tempo fa non rientravano nemmeno fra i clienti prospect.

Si tratta di aziende che hanno una relazione molto radicata con i loro clienti perché li visitano periodicamente grazie alla formula del noleggio operativo. In alcuni casi forniscono anche l'arredo e sono comunque in grado di offrire un pacchetto che comprende anche la UCC e i dispositivi personal.

Personal device per chi lavora in azienda

Fra i prodotti delle soluzioni che proponiamo, abbiamo anche i device personal come, ad esempio, mouse e tastiera; siamo diventati anche distributori HP. Il nostro approccio al cliente e al mercato è cambiato in modo significativo: la prima cosa che chiediamo al nostro partner è quale tipologia di collaboratori hai in azienda il suo cliente, per proporre lo strumento di lavoro più idoneo.



MANUEL BAZZOCCHI

DIVISION MANAGER, VISUAL

Il mercato Visual, passata l'emergenza generata dalla pandemia, è tornato a vivere di incontri in presenza. È stata una pausa che ha ribadito la centralità del rapporto umano, anche nel nostro lavoro. Un elemento importante perché il mondo Visual vive di persone 'che si muovono'; l'aver recuperato questa consuetudine è stato un segnale importante.

Sui trend posso dire che l'identità di alcune categorie di prodotto è mutata: un esempio su tutti il videoproiettore, oggi più concentrato sull'immersività, non solo museale, e capace di creare superfici di visualizzazione di grandi dimensioni a costi contenuti. Vediamo uno sviluppo importante sull'impiego dei ledwall, grazie anche alla disponibilità dei kit all-in-one.

Ecosostenibilità, la prossima sfida

Le aziende iniziano a ragionare anche su temi importanti, come l'eco-sostenibilità, fino a poco tempo fa laterali. Il portafoglio di soluzioni Visual di Exertis AV è davvero esteso, capace di soddisfare tutte le esigenze. Per noi, l'obiettivo è consolidare la leadership anche in queste soluzioni dove l'eco-sostenibilità è un elemento differenziante.



FORNITORI AV LEADER PER SOLUZIONI INTEGRATE

I brand distribuiti da Exertis vengono selezionati per comporre, in ottica tailor-made, le soluzioni integrate. Obiettivi: adottare i trend tecnologici dei verticali di mercato e soddisfare le reali esigenze delle aziende.



MAURIZIO BELLISI

DIVISION MANAGER HO.RE.CO.

Per i system integrator il tempo che intercorre fra l'acquisizione del lavoro e il tempo necessario per poterlo realizzare si è drasticamente ridotto. La pianificazione della messa in opera della soluzione non sempre garantisce tempi che rientrano nella normalità: per questi motivi la disponibilità dei prodotti a magazzino, la profondità di gamma, la velocità di consegna e il supporto totale al system integrator in termini di fornitura 'sicura' di tutti i prodotti che servono sono il nostro vero valore aggiunto. Exertis AV si propone come fornitore unico, un aspetto strategico perché evita che il partner, per alcune tipologie di prodotto, si rivolga ad altri fornitori.

Prodotti interoperabili, anche se i brand sono diversi

Questa opportunità l'abbiamo colta fin dall'inizio quando abbiamo selezionato i brand dei mercati Ho.Re.Co.; i nostri brand sono interoperabili non solo fra loro ma anche nei confronti di brand concorrenti; una scelta che durante lo shortage dei prodotti, ci ha consentito di sviluppare considerevolmente il mercato 'Hospitality dove ci siamo accreditati come fornitori affidabili.



ENRICO BORGHESI

DIVISION MANAGER AV PRO

Le soluzioni di videoconferenza basate su UC hanno trainato lo sviluppo del mercato nell'ultimo biennio. La sfida è stata quella di integrare le funzioni UC nelle soluzioni AV Pro tradizionali, garantendo prestazioni assolute su entrambi i fronti. I progetti sono così diventati più complessi; di pari passo, è lievitato il supporto che garantiamo sempre ai nostri partner: per noi è stata una sfida nella sfida. Un altro aspetto molto apprezzato è la proposizione di soluzioni integrate 'chiavi in mano', grazie al vasto portafoglio brand che siamo in grado di garantire.

Processori di riferimento, visualizzazione creativa dei contenuti

Sul fronte visual i ledwall hanno ormai preso il sopravvento quando la superficie di visualizzazione è importante, così come sono sempre più richiesti gli spazi in modalità room-combining. Queste dinamiche richiedono la scelta di processori molto performanti, che garantiscano un power processing adeguato per la massima flessibilità di visualizzazione. Infine, insieme al partner elaboriamo due o tre livelli di prestazioni e di prezzo, sempre nell'ottica della soluzione completa. Anche questo fa la differenza.



SEMPRE A FIANCO DEI PARTNER

Il supporto ai partner è un elemento cardine nella strategia di Exertis AV. Sono numerose le attività di formazione e le demo organizzate a Faenza oppure on-site presso il partner.



ANTONIO CASTRNUOVO

ACCOUNT MANAGER
HOSPITALITY

Siamo concentrati sullo sviluppo delle relazioni con i prescrittori, quindi studi tecnici, architetti, general contractor, facility manager ecc. Spieghiamo loro il nostro modo di lavorare, proponiamo un'offerta base completa di progetto. È un lavoro di semina costante, ci vuole tempo e pazienza ma, se lo fai bene, dà i suoi frutti; è un investimento che guarda al medio periodo.

La nuova showroom arredata con soluzioni AV

Gli studi tecnici di impiantistica elettrica nel tempo si sono evoluti allargando i propri interessi anche agli impianti speciali, fra i quali rientrano le soluzioni AV Pro; però non hanno la possibilità, per mancanza di tempo, di aggiornarsi costantemente. A loro offriamo un supporto consulenziale di alto profilo in un'ottica di partnership a 360° grazie al catalogo di brand che distribuiamo, davvero esteso; li supportiamo anche con professionisti locali, capaci di certificare la soluzione installata ed eseguire così un lavoro alla regola dell'arte. Quando necessario, organizziamo demo dedicate nella nostra nuova showroom di Faenza alle quali può partecipare anche il cliente finale.

MARINA GERMINIASI

AREA MANAGER LOMBARDIA

In Lombardia il mercato UCC è in costante sviluppo. Un mercato che accoglie, sempre più numerosi, i system integrator IT, forti delle relazioni fidelizzate con i loro clienti. Il valore aggiunto che offriamo a questi system integrator, così come a tutti gli altri nostri partner, si articola su vari fronti: dall'affiancamento durante i primi contatti con l'utente finale al supporto progettuale, dalla formazione alla realizzazione di sessioni demo 'on-site' presso il cliente finale, fino alle attività post-vendita.

Supporto alla progettazione, opportunità di new business

La UCC è una formidabile occasione per sviluppare new business e far emergere gli importanti valori differenzianti di Exertis AV. La squadra di professionisti che mettiamo a disposizione dei nostri partner vanta una competenza molto elevata in tutti i verticali di mercato, anche in fase di elaborazione del progetto. Quando incontriamo i nostri partner abbiamo un atteggiamento proattivo perché spesso, oltre alle soluzioni UCC, ad un'azienda possono interessare anche altre soluzioni, basate sempre su tecnologie AV.

ALESSANDRO GUIO

CHANNEL MANAGER UCC
PERSONAL & IT

La mia sfida, la più importante, è rendere consapevole il mercato che Exertis AV ha ormai consolidato la sua presenza anche nel mercato IT. Abbiamo introdotto, attingendo dal completo catalogo di accessori IT della nostra casa madre francese, una cerchia ristretta di prodotti che potessero essere sinergici con il mondo AV, come switcher, access point e i cavi patch. Questa attività ci ha portato a competere con i distributori IT nativi, i classici box mover, che però non hanno quel valore aggiunto che, invece, Exertis AV può offrire.

Supporto ai meno esperti

In portafoglio abbiamo un brand noto al mercato, Netgear, che ha sviluppato anche una linea di prodotti specifica per l'AV Pro; l'integratore AV riconosce il valore del brand e i benefici correlati. Chi non ha competenze radicate nell'IT deve essere assicurato e supportato: per far questo, ad esempio, abbiamo prodotti IT che vengono riconosciuti dalla soluzione AV e, di conseguenza, configurati automaticamente, sempre però con la possibilità di intervenire manualmente.



LO SAPEVI CHE...

Al termine di ogni sessione di training viene rilasciato, ad ogni partner, un certificato di partecipazione. Exertis organizza on-site anche i corsi per diventare system integrator certificati dei brand che rappresenta.



STEFAN IVANOVIC

ACCOUNT MANAGER AUDIO PRO

In una soluzione professionale l'audio e il video sono sempre più in simbiosi, vanno di pari passo; quindi, per offrire una soluzione AV completa il servizio offerto dai nostri partner ai loro clienti finali deve essere del tipo chiavi in mano. Per questi motivi lavoro a stretto contatto con i miei colleghi del team AV Pro e Rental e, sempre per questi motivi, ho le competenze per gestire il progetto su entrambi i fronti, Audio e Video, oppure, seguire solo la parte audio, per relazionarmi rapidamente con chi di noi è responsabile della sezione video. Tutto ciò è ancora più importante in fase di proposizione al partner, per garantire idee di progetto coordinate, sinergiche e integrate.

L'audio è sempre protagonista

Il nostro supporto ai partner comprende anche uno studio acustico, quando il contesto lo richiede: l'uniformità della diffusione sonora, l'intelligibilità del parlato e, più in generale, il comfort acustico sono valori differenzianti in un progetto AV di qualità. Per questo abbiamo sviluppato le nostre competenze di programmazione in materia DSP. Per progetti sofisticati possiamo in ogni caso contare sul supporto dei nostri brand.



MOHAMED KARIM

TECHNICAL ACCOUNT MANAGER
UCC & IT

Abbiamo il grande vantaggio di poter contare su un portfolio di brand grazie ai quali riusciamo a proporre soluzioni UCC per tutte le esigenze e i budget. Sul fronte delle attività siamo molto vicini ai nostri partner: li supportiamo con demo e sessioni di training sempre e comunque orientati all'approfondimento della soluzione e non al singolo prodotto o alle novità di prodotto. Ai nostri partner, che poi sono i system integrator, è data la possibilità di invitare anche i loro clienti finali così da argomentare in tutti gli aspetti la soluzione o le soluzioni che vengono discusse.

Attività in sede e sul territorio

In queste attività è determinante la nostra nuova showroom, uno strumento di lavoro fondamentale per toccare con mano le soluzioni UCC; la showroom, infatti, è stata arredata proprio con queste soluzioni. Il mercato chiede un adeguamento delle sale riunioni in linea con la trasformazione digitale ma anche il parziale rifacimento di quelle sale che, rinnovate in fretta durante la pandemia, non sono state pensate in ottica future proof.



LO SAPEVI CHE...

Sono a disposizione dei partner soluzioni UCC che si possono 'testare' sul luogo di lavoro per brevi periodi, con l'obiettivo di assicurare un acquisto consapevole.



MARIA GRAZIA RAGAZZINI

MARKETING MANAGER

Le attività di Exertis AV, in sede e sul territorio, sono un elemento centrale per il consolidamento e lo sviluppo del business, per la fidelizzazione dei partner e, ancora di più, per esplicitare con chiarezza le competenze che la squadra di Exertis AV esprime sul mercato. La struttura marketing coordina queste attività: ci vuole tanta sensibilità perché coinvolgono numerose persone e, alla fine, ognuno deve essere pienamente soddisfatto. Nell'ultimo anno abbiamo rafforzato anche le azioni di co-marketing con i partner per incrementare il numero di Case Study prodotte e dare maggiore visibilità sui social a questi contenuti prioritari.

Exertis Days, momento di confronto e networking

L'evento clou dell'anno sono gli Exertis Days. Sono stati pensati per favorire i contatti in presenza fra i nostri partner, i brand che rappresentiamo e tutta la nostra azienda.

È un'occasione di confronto diretto, utile per valutare i nuovi progetti, risolvere problematiche di post-vendita e confrontarsi con tutta la squadra di Exertis AV, dai Manager delle BU, agli Area Manager e ai Channel Manager.



LUCA SEBASTIANELLI

CHANNEL MANAGER
COMPLEMENTI & CONNECT

Nell'ultimo biennio ci siamo concentrati sull'ampliamento della gamma e oggi, lo possiamo dire con orgoglio, siamo in grado di soddisfare tutte le richieste dei nostri partner, dal primo prezzo alla soluzione di alto profilo, nell'ottica di proporci come unico fornitore a valore aggiunto.

Siamo apprezzati per la qualità delle soluzioni che offriamo e perché riusciamo a soddisfare puntualmente le richieste nei minimi particolari. Quando condividiamo con il system integrator la scelta del supporto più adatto alle sue esigenze cerchiamo di individuare con precisione di cosa ha realmente bisogno. A volte, il system integrator viene da noi in sede insieme al suo cliente finale per capire meglio quali elementi determinano la qualità della soluzione.

Qualità e costanza di prestazioni

Quando valutiamo un progetto con i system integrator, per renderli completamente soddisfatti, verificiamo se c'è spazio per offrire un supporto con un rapporto qualità/prezzo più favorevole, per garantire una costanza di prestazioni nel tempo.



CRESCERE LA FAMIGLIA DEI PARTNER EXERTIS AV

Ai system integrator AV e ai reseller AV si affiancano sempre più numerosi i system integrator IT. Inoltre, il piano di sviluppo di Exertis AV prevede anche il coinvolgimento dei prescrittori, ossia studi tecnici, general contractor, facility manager, ecc.



LAURA TORO

AREA MANAGER LAZIO E SARDEGNA

Oggi le soluzioni più richieste sono quelle UCC, nelle loro diverse configurazioni. Nel biennio 2021-2022 hanno rappresentato il grande cambiamento e negli ultimi due anni il business si è consolidato.

Il portafoglio brand di Exertis AV è molto ben strutturato in questo senso perché offre soluzioni comunque affidabili, dal ritorno sicuro dell'investimento, e caratterizzate da diverse fasce di prezzo. La sfida è far percepire al mercato che una soluzione di collaboration più costosa porta con sé non solo migliori prestazioni ma diversi altri valori aggiunti come un supporto post-vendita più accurato.

Grandi progetti, anche in Sardegna

Nel Lazio e in Sardegna i grandi progetti ci stanno dando numerose soddisfazioni. In Sardegna, ad esempio, stiamo lavorando bene con la pubblica amministrazione, su soluzioni di conference system per sale consigliari. A Roma, invece, l'Education è molto attivo così come l'Hospitality, dove stiamo costruendo rapporti con alcune catene di Hotel. I grandi progetti riconoscono il valore aggiunto che Exertis AV ha, ossia quello di solution provider a 360°.



ALESSANDRO VITALI

CHANNEL MANAGER SPACES

All'interno della BU UCC&IT mi occupo di sviluppare il mercato degli spazi di collaborazione aziendali, dalla Sala Riunioni alla Sala Training e alla Sala CDA, contesti che devono essere attrezzati per la collaborazione ibrida. Sono strumenti di utilizzo quotidiano, che incidono sulla produttività dei collaboratori, per questo richiedono una particolare sensibilità durante il processo di selezione e scelta.

Il mercato chiede innanzitutto semplicità e flessibilità, un'esperienza utente intuitiva e completa. È necessario, però, fare cultura per comunicare attraverso un linguaggio evoluto e specifico.

Sensibilizzare il valore della qualità

Investiamo tanto sulla formazione, uno strumento che ci consente di fare cultura. Un esempio su tutti è il nuovo showroom, dove abbiamo ricreato tutte le situazioni potenzialmente utilizzabili nelle soluzioni UCC. Supportiamo egualmente tutti i nostri partner, che siano system integrator AV, IT o reseller; lo facciamo, ovviamente, con modalità diverse. In genere, elaboriamo insieme più di una proposta, dalla entry level alla più performante; abbiamo così l'occasione di spiegare perché sono diverse in termini di experience e future proof.



GIANLUCA ZAGAGLIA

AREA MANAGER CENTRO- SUD

Il valore aggiunto di Exertis AV è la presenza sul territorio. I nostri partner sono consapevoli di questo valore importante, elemento distintivo della nostra identità. Exertis AV è nella posizione di fornire soluzioni complete a valore aggiunto, seguendo il partner a 360°, non soltanto nella fase di composizione della soluzione integrata, ma anche nella formazione e nell'affiancamento al loro cliente finale quando viene espressamente richiesto, per argomentare al meglio le tecnologie più avanzate e i benefici che ne derivano.

Fiducia reciproca, supporto e formazione

Un argomento da evidenziare è la fiducia reciproca che si è creata fra Exertis AV e i suoi partner. Con loro stiamo facendo un percorso per condividere, se necessario, come le soluzioni devono essere presentate e costruite su misura per i loro clienti finali; le attività di post-vendita poi garantiscono serenità. La nostra nuova showroom è molto visitata: i partner arrivano da tutta Italia, anche dal centro-sud: c'è molto interesse e l'esigenza di toccare con mano le soluzioni.