



MSI we współpracy z KOMSA Polska chce zawojować sektor SMB

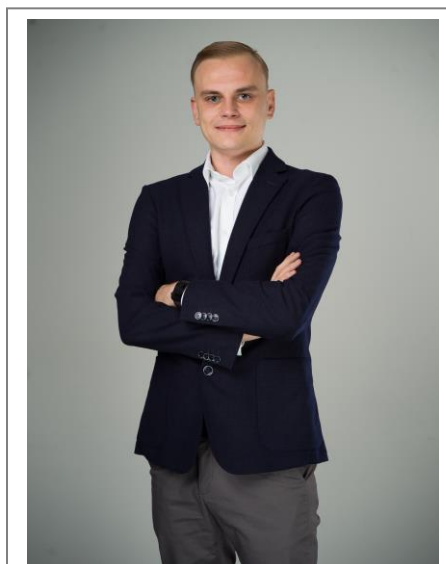
MSI, jeden ze światowych liderów w produkcji sprzętu komputerowego, stawia kolejny milowy krok na polskim rynku, jeśli chodzi o rozwój kanałów sprzedaży. Nawiązanie współpracy z czołowym dystrybutorem ICT, jakim jest KOMSA Polska, ma zapewnić marce jeszcze lepsze dotarcie do odbiorców z sektora małych i średnich przedsiębiorstw (SMB). Zawarta umowa obejmuje całą gamę laptopów producenta.

Nowa współpraca, nowe kanały dystrybucji

O zawarciu umowy pomiędzy czołowymi graczami w swoich branżach zdecydowała przede wszystkim chęć efektywnego dotarcia przez MSI Polska do klientów B2B. W szczególności z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Ugruntowana pozycja KOMSA Polska w tym obszarze, m.in. dzięki platformie sprzedażowej ekomsa.pl, wg zarządzających marką MSI daje możliwość osiągnięcia pożądanego wzrostu udziałów oraz dodatkowych przychodów.

– Nie ukrywam, że sektor SMB jest dla nas bardzo perspektywiczny i jeszcze mocniej chcielibyśmy zaznaczyć w nim swoją obecność jako MSI Polska. Rozwój i realizacja tego celu wymaga pozyskania do współpracy dystrybutora o ugruntowanej pozycji wśród klientów

i odpowiednich zasobach. KOMSA Polska posiada duże doświadczenie, jeśli chodzi o dystrybucję na rynku małych i średnich przedsiębiorstw, dlatego zdecydowaliśmy się zawrzeć kontrakt obejmujący całe portfolio naszych laptopów. Od gamingowych po specjalistyczne z serii Creator oraz biznesowe z linii Modern, Prestige i Summit. – mówi **Mikołaj Flajszer, Sales Manager - Notebook Team w MSI Polska**



Mikołaj Flajszer,
Sales Manager – Notebook Team
w MSI Polska | fot. MSI Polska

Pełne portfolio laptopów dostępne od ręki

Kontrakt pomiędzy MSI Polska a KOMSA Polska obejmuje szerokie portfolio laptopów z linii gamingowych, które obecnie stanowią ok. 80-85% całej oferty firmy na rodzimym rynku. Dla odbiorców z sektora SMB i integratorów szczególnie interesujące będą jednak modele z rodzin Business & Productivity oraz Content Creation.

Rozwiązania technologiczne MSI z tej pierwszej rodziny produktów to ukłon w stronę menadżerów i pracowników biurowych, szukających rozwiązań optymalizujących pracę, w tym w trybie home office. W tej drugiej rodzinie znajdują się z kolei laptopy stworzone z myślą o specjalistach z branży architektonicznej, grafiki użytkowej czy inżynierii przemysłowej. Jak deklarują przedstawiciele obu stron, wszystkie modele będą dostępne w dystrybucji KOMSA Polska praktycznie „od ręki”.

Wagę nowej współpracy i zadowolenie ze świeżo zawartej umowy podkreśla również **Radosław Wróblewski, Product Sales Manager w KOMSA Polska, opiekun marki MSI:**

– Cieszymy się, że tak silna marka jak MSI powierzyła nam do dystrybucji całą swoją gamę produktową, jeśli chodzi o laptopy. Pełna dostępność oferty w połączeniu z naszymi kanałami dystrybucji z pewnością pozwolą naszemu partnerowi rozwinąć swoje udziały w interesującym go sektorze SMB. Jest to też dobra wiadomość dla współpracujących z nami resellerów i integratorów, którzy w naszym portfolio od teraz znajdą jeszcze więcej nowoczesnego i wydajnego sprzętu komputerowego najwyższej klasy. W tym laptopy przeznaczone stricte dla klientów B2B.



Radosław Wróblewski,
Product Sales Manager w KOMSA
Polska | fot. KOMSA Polska

KOMSA Polska sp. z o.o. to jeden z krajowych liderów dystrybucji artykułów z branży ICT. Firma jest spółką córką niemieckiego koncernu KOMSA AG. Jej polski oddział, którego centrum logistyczne znajduje się we Wrocławiu, powstał w 1999 roku.

Firma od początku działalności zajmuje się dystrybucją szerokiej gamy produktów czołowych na rynku producentów z branży ICT. Jej portfolio stanowią głównie telefony komórkowe, akcesoria, urządzenia nawigacyjne, elektronika użytkowa oraz sprzęt IT. W gamie dostępnych produktów znajdują się również urządzenia z dziedziny smart home, fitness i wearables.

Domeną KOMSA jest zaawansowana dystrybucja z wartością dodaną (VAD). Firma pomaga partnerom biznesowym w rozwoju biznesu w szerszym aspekcie handlowym, zapewniając wsparcie na każdym etapie procesu. W ramach obsługi około-sprzedazowej oferuje m.in. dostawy centralne i bezpośrednio do POS, składowanie, brandowanie, bundlowanie, realizację projektów opracowanych pod niestandardowe zamówienia, serwis napraw czy współpracę z siecią sklepów partnerskich.