

# Sommario Rassegna Stampa

Pagina	Testata	Data	Titolo	Pag.
	<b>Rubrica SONEPAR</b>			
.	Solare B2B	01/08/2019	"GESTIONE OTTIMALE DEI PRODOTTI IN MAGAZZINO"	2
32/33	Daily Media	31/07/2019	INSERTO - SONEPAR NUOVO PARTNER AL FIANCO DELL'UDINESE (M.Dede')	3
	Elettronews.com	24/07/2019	SONEPAR ITALIA OFFICIAL PARTNER 2019/20 DELL'UDINESE CALCIO	5
	Impiantoeltricoonline.it	24/07/2019	SONEPAR ITALIA OFFICIAL PARTNER 2019/20 DELL'UDINESE CALCIO	7
	Wattelettroforniture.it	24/07/2019	SONEPAR ITALIA OFFICIAL PARTNER 2019/20 DELL'UDINESE CALCIO	9
	Sporteconomy.it	19/07/2019	SONEPAR ITALIA NUOVO PARTNER DELL'UDINESE CALCIO	11
	Sportbusinessmanagement.it	18/07/2019	SONEPAR ITALIA OFFICIAL PARTNER DI UDINESE CALCIO	13
	CommercioElettrico.com	17/07/2019	SONEPAR ITALIA NUOVO PARTNER DI UDINESE CALCIO	15
21	Il Gazzettino - Ed. Pordenone	17/07/2019	DIFESA A QUATTRO E AGONISMO LA STRATEGIA DI TUDOR E CHIARA	16
13	Il Gazzettino - Ed. Udine	17/07/2019	DIFESA A QUATTRO E AGONISMO LA STRATEGIA DI TUDOR E CHIARA	18
	sportmarketingnews.com	17/07/2019	SONEPAR ITALIA NUOVO OFFICIAL PARTNER DELL'UDINESE CALCIO	20
	Adcgroup.it	16/07/2019	SONEPAR FESTEGGIA L'ESTATE CON GATTINONI	22
	Calcioefinanza.it	16/07/2019	SONEPAR NUOVO OFFICIAL PARTNER DELL'UDINESE PER IL 2019/20	23
	ferrutensil.com	16/07/2019	SONEPAR ITALIA SCENDE IN CAMPO CON L'UDINESE CALCIO	25
	Gazzetta.it	16/07/2019	SONEPAR ITALIA NUOVO PARTNER DELL'UDINESE CALCIO	27
	Lulop.com	16/07/2019	SONEPAR FESTEGGIA L'ESTATE CON GATTINONI	28
	Mercatototale.com	16/07/2019	SONEPAR ITALIA NUOVO PARTNER DELL'UDINESE CALCIO	29
	Mondoudinese.it	16/07/2019	SONEPAR ITALIA NUOVO PARTNER DELL'UDINESE CALCIO	30
	Solareb2b.It	16/07/2019	SONEPAR ITALIA OFFICIAL PARTNER DI UDINESE CALCIO PER LA STAGIONE 2019-2020	32
	Udinese.it	16/07/2019	SONEPAR ITALIA NUOVO PARTNER DELL'UDINESE CALCIO	34
	UdineseBlog.it	16/07/2019	SONEPAR ITALIA NUOVO PARTNER DELL'UDINESE	37
	Zazoom.it	16/07/2019	SONEPAR NUOVO OFFICIAL PARTNER DELL'UDINESE PER IL 2019 20	38
	Tech-Plus.It	05/07/2019	APSTI E ASSOEPPI INSIEME PER AIUTARE IMPRESE ED ENTI PUBBLICI	40
	Automazione-plus.it	03/07/2019	Passaggio di Sacchi al Gruppo Sonepar: i dettagli	43
22	Automazione Oggi	01/07/2019	IN BREVE - A MONZA SI CORRE PER BENEFICIENZA	45
4	Commercio Elettrico	01/07/2019	NEWS - ALLEANZA CON "FACILE RISTRUTTURARE"	46
12/13	Commercio Elettrico	01/07/2019	UNA VISIONE UNITARIA E DI LUNGO PERIODO	47
8/9	Elettro	01/07/2019	ATTUALITA' MERCATO & AZIENDE	49
10/30	Espansione	01/07/2019	IL VALORE DI UNA CLASSIFICA SULLE AZIENDE	51
41/42	Attualita' Elettrotecnica	01/06/2019	SONEPAR E IL GRUPPO SACCHI INSIEME PER UN EVENTO	71
2	Ferrutensil Professional	01/06/2019	EDITORIALE	72
28/33	Ferrutensil Professional	01/06/2019	MULTICANALITA', OMNISCANALITA' E CROSSCANALITA', CAMBIANO I PARADIGMI DEL B2B TECNICO	73
81	Ferrutensil Professional	01/06/2019	FACILE RISTRUTTURARE E SONEPAR ITALIA, ALLEANZA PER LA FORMAZIONE	78
22	Iferr Magazine	01/06/2019	IL SODALIZIO FRA SONEPAR ITALIA E FACILE RISTRUTTURARE	79
50/51	Il Giornale dell'Installatore Elettrico	01/06/2019	II MARKETING VISTO DAL BANCONE	80
54/59	Luce e Design	01/06/2019	LO SPETTATORE AL CENTRO: LE REGOLE DELLA VISIONE	82
24/25	Touchpoint Magazine	01/06/2019	IL RACCONTO CHE CELEBRA IL 'BUON LAVORO' (D.Colombo)	88

**sonepar**  
italia**BENEDET (SONEPAR)**

## “Gestione ottimale dei prodotti in magazzino”

«I clienti oggi ricercano ampia offerta, disponibilità immediata, rapidità di consegna e prezzi accessibili. Per rispondere in maniera adeguata alle richieste e rimanere competitivi sul mercato diventano fattori critici di successo la corretta selezione dei prodotti in stock ed una efficace gestione degli articoli a magazzino. Sonepar Italia riesce a garantire un ottimo livello di servizio ai clienti su tutto il territorio, investendo sulla supply chain e dotandosi di

software evoluti per la previsione della domanda. Altro asset strategico di Sonepar Italia è la competenza e la specializzazione nel settore: i tecnici di vendita, nei nostri 100 negozi, hanno una forte conoscenza del mercato, e sono in grado di consigliare i clienti per orientarsi tra i vari fornitori selezionati dal Gruppo. Sappiamo bene che in questo settore è importante vendere soluzioni che riescano a garantire nel tempo elevati standard qualitativi».

**IVANO BENEDET**

RESPONSABILE MERCATO  
HVAC/ ENERGIE  
RINNOVABILI - DIVISIONE  
NORD E COORDINATORE  
ITALIA DI SONEPAR



**SETTEGIORNI**

**Il Materiale Elettrico  
a portata di Click**

Daily  
**SPORT**

**sonepar**  
italia Member of the  
Futuro

**PARTNERSHIP / CALCIO**

# Sonepar nuovo partner al fianco dell'Udinese

di Matteo Dedè

**S**onepar Italia, azienda leader per la distribuzione di materiale elettrico, presente sul territorio nazionale con cento punti vendita e 1.500 dipendenti, è Official Partner di Udinese Calcio per la stagione calcistica 2019/20. In Friuli Venezia Giulia, Sonepar Italia è presente con tre punti vendita - a Trieste, Udine e Fiume Veneto -, ma soprattutto in tutto il Triveneto orientale rappresenta il primo distributore per capillarità sul territorio, vendendo principalmente ad installatori elettrici, contractor e alle aziende manifatturiere prodotti specifici per l'automazione industriale, l'illuminazione, l'efficiamento energetico, la domotica, le energie rinnovabili, la sicurezza, offrendo una consulenza specialistica per ogni comparto.

## I TERMINI DELL'ACCORDO

L'accordo sottoscritto con l'Udinese Cal-

*Per l'imminente stagione sportiva in arrivo il distributore di materiale elettrico, leader in Italia, scende in campo come Official Partner della squadra bianconera in Serie A*



cio permetterà di supportare la strategia di visibilità del marchio Sonepar a livello locale e nazionale. In campo, il logo sarà presente sugli impianti Led bordo campo e sul pannello backdrop

delle interviste, sul maxischermo verrà proiettato uno spot prima dell'inizio della partita e durante l'intervallo. La collaborazione con la società sportiva si focalizzerà anche su altre iniziative, dal ticketing al networking e prevede anche la partecipazione ad eventi ed attività organizzati in collaborazione alla Dacia Arena di Udine.

## I COMMENTI

"Non è la prima volta che Sonepar Italia sceglie di affiancarsi al mondo dello sport, con cui condivide la passione per l'eccellenza, l'impegno e l'energia - dichiara Sergio Novello, Presidente di Sonepar Italia -. Quest'anno abbiamo puntato al Nord-Est, uno dei territori più strategici per il nostro business. Abbiamo deciso di sostenere l'Udinese, società che stimiamo molto per la capacità di gestione del club, ma anche per la sua storia calcistica. Uno dei valori che contraddistingue la nostra organizzazio- ▶





ne è proprio la vicinanza ai nostri clienti e al territorio e questa sponsorizzazione va proprio in questa direzione”.

**UN’AZIENDA PRESTIGIOSA**

“Siamo felici - commenta il Presidente dell’Udinese Calcio, Franco Soldati - di questa nuova partnership. Avere Sonepar al nostro fianco per questa stagione sportiva come Official Partner è motivo per noi di grande orgo-

goglio. È un’azienda prestigiosa, una multinazionale che vuole radicarsi ulteriormente nel nostro territorio. Come Club siamo sempre alla ricerca di partner che vogliono crescere insieme a noi sviluppando progetti innovativi nel mondo dello sport”.

**CENTO PUNTI VENDITA IN ITALIA**

Sonepar Italia S.p.A, azienda leader nel mercato italiano della distribuzione di

materiale elettrico e parte del Gruppo internazionale Sonepar, è presente sul territorio con una rete capillare di cento punti vendita e 1.500 dipendenti, con un fatturato 2018 che supera i 600 milioni di euro. L’attività di Sonepar in Italia è iniziata nel 1988 con l’acquisizione della padovana Elektroingross, per poi svilupparsi costantemente negli anni attraverso la crescita interna ed una serie di acquisizioni in Italia.

(/(77521(:6 &20 :(%

&JK UKCOKDTK

\$667\$.á6• 241'166á 4(\$.á<<\$<á10á6(&0á&\$ 014/\$6á8\$ .Æá'(\$ \$ 2146\$6\$ 'á /\$01

á0018\$<á10(

+QOG \$VVWCN&PGRCT áVCNKC 1HHKEKCN 2CTVPGT FGNNÆ7FKPGUG &CNEKQ

\$VWQ \$KGPFG /G

7SRITEV -XEPME 3JJM **OIKKM )E** 4EVX  
HIP P~9HMRIWI 'EPGMS

4GFCIKQP&WINKQ



(FKEQNC 9GD

-WGVZMXM EPPE R

-RM^MEXMZ

4IV PE WXEKMSRI WTSVXMZE P~E^MIRHE PIEHIV VX  
QEXIVMEPI IPIXXVMGS WGIRHI MR GEQTS GSQI 3JJMG S  
FMERGSRIVE MR WIVMI %

**6RQHSDU ,WDOLD** QGD OHDGHU SHU OD GLVWULEXJLRQH GL PDV  
WHUULWRULR QD]LRQDOH FRQ SXQWL YHQGLWDL FLDO GLSF  
3DUWQHU GL 8GLQHVH &DOFLR SHU OD VWDJL, RQ)H LVSRU9WHQ-HJL  
\*LXOLD 6RQHSDU ,WDOLD q SUHVHQWH FRQ WUH SXQWL YHQGL  
LQ WXWWR LO 7ULYHQHWR RULHQWDOH UDSSUHVHQWD LO SUL  
WHUULWRULR

/¶DFFRUGR VRWWRVFULWWR FRQ O¶8GLQHVH &DOFLR SHUPHW  
VWUDWHJLD GL YLVLELQWj GHO PDUFKLR 6RQHSDU ,WDQD D C  
FDPSR LO ORJR VDUj SUHVHQWH VXJOL LPSLDQWL /HG ERUGR  
GHOOH LQWHUYLVWH VXO PD[LVFKHUPR YHUUj SURLHWWDWR  
SDUWLWD H GXUDQWH FRQ QDWHUJDOGH FRQ OD VRFLHWj VSRL

/D VLFXUH]JD H  
QHL FDQWLHUL /H  
H 6\$, ( %DUL

(OHWWUR LQ FROODERUD  
SURSRQH XQ-LQLJLDWLYD PH  
DOO-LPSRUWDQJD GHOOD SLI  
QHL FDQWLHUL HGLLOL \$O  
GL RWWREUH GL (OHW  
SXEEOLFDDWD XQD VSHFLD  
DL VHJXHQWL SURGRWWL  
SUHVH LQWHUEORFFDWH DO  
VLVWHPL GL DOODUPH SHU DF  
GLVSHUVRUL GL WHUUD O  
FDQWLHUH JHQHUDWRUL L]  
VFRSRHJL WXWWR

135896

(/(77521(:6 &20 :(%

IRFDOL]]HUj DQFKH VX DOWUGDQWJFNHWYHQJ DO QHWZRUNLQJ  
SDUWHFLSDJLRQH GL 6RQHSDU DG HYHQWL HG DWWLYLWj RUJ  
\$UHQD GL 8GLQH

(OHWWUR [comment icon] [share icon] RC

31RQ q OD SULPD YROWD FKH 6RQHSDU ,WDOLD VFHJOLH GL DIILDQFDUVL DO PRQGR GHOC  
FRQ FXL FRQGLYLGH OD SDVLRQH SHU OTHFEHGLFKQEDUDR LPSHJQR H OTHOHIIID  
1RYHOOR 3UHVLGHQWH GL 6RQHSDUJ DDOORL DEELDPR SXQWDWI  
XQR GHV WHUULWRUL SL• VWUDWHJLFL SHU LO QRVWR EXVL  
O18GLQHVH VRFLHWj FKH VWLPLDPR PROWR SHU OD FDSDFL  
SHU OD VXD VWRULD FDOFLVWLFD 8QR GHV YDORUL FKH FRG  
RUJDQL]]D]LRQH q SURSULR OD YLFLQDQJD DL QRVWUL FOLHC  
VSRQVRUL]]D]LRQH YD SURSULR LQ TXHVWD GLUH]LRQH'

OL SLDHFH

,VFUL /U

(OHWWUR ,O JL  
LQVWDOODWRUL  
RUH ID

4XVLRW HOHWULFR @ )  
DSSDUWDPHQWR D UDQG )  
GLIIHUHQ]LDOH 'RSR LO 'W  
IXQ]LRQD UHJRODUPHQW RU  
JLRUQL QRQ DYYLHQH Q  
6RWWROLQHR FKH QRQ (/Y  
VRYUDFFDULFKL HOHYDY  
3UHYDOHQWHPHQWH DYY  
GDOOH DOOH &L  
FDPELDWR LO GLIIHUHQ]

36LDPH IHOLFV GL TXHVWD QXFRP SDUWDQHO VULS  
&DOFLR )UDQFR\$RHOHQDRLQHSU DO QRVWR ILDQFR SHU TXI  
FRPH 2IILFLDO 3DUWQHU q PRWLYR SHU QRL GL JUDQGH RUJ  
XQD PXOWLQD]LRQDOH FKH YXROH UDGLFDUVL XOWHULRUPHC  
VLDPR VHPSUH DOOD ULFHUFD GL SDUWQHU FKH YRJOLDQR F  
SURJHWWL LQQRDYLWL QHO PRQGR GHOR VSRUW'

6MGLMIHM QEKMSVM MRJSVQE^MSRM

1RPH

&RJQRPH

\$]LHQGD

( PDLO

7HOHIRQR

2JJHWR

0HVVDJJLR

135696



























































































































































































