



## VISION ONE LA SOFTWARE HOUSE DEDICATA AI RIVENDITORI CON FORMAZIONE E CONSULENZA

**Il focus della società di Recanati è lo studio costante dei rivenditori e dei tecnici che adottano una filosofia diversa rispetto ai competitor.**

Quando entriamo negli uffici di Vision One, ciò che colpisce al primo impatto è la passione e l'entusiasmo del team di giovani sviluppatori che, inutile dirlo, vivono professionalmente in simbiosi con la tecnologia. Il posizionamento della società, una software house con sede a Recanati e che fa parte di un gruppo di aziende, è diverso rispetto ai competitor. Il core business di Vision One, infatti, è il cosiddetto mercato indiretto costituito dai rivenditori, a differenza dei colossi del settore che, invece, si rivolgono agli utenti finali, anche se non mancano le eccezioni.

*"I target dei grandi player italiani spesso sono due - spiega accuratamente Davide Persico, Amministratore Delegato di Vision One - i clienti indiretti e quelli diretti, ma questa modalità operativa dà molto fastidio ai rivenditori perché la loro funzione risulta sminuita. Rivenditori che, ricordo, desiderano svolgere il proprio lavoro con un partner efficace, anche perché adesso il problema principale non risiede nella tipologia di prodotto. Chi diventa nostro cliente non sceglie Vision One per i nostri software, ma sceglie Vision One perché è convinto di intraprendere un percorso diverso rispetto ai grandi player basato*

*su una filosofia del lavoro completamente differente".* E qui entra in gioco il modus operandi delle principali aziende del settore, che hanno progressivamente abdicato al proprio ruolo primigenio, trasformandosi in venditori tout court a scapito dello stesso rivenditore, la cui figura è diventata sempre più marginale.

*"Desidero citare due società che hanno fatto la storia del nostro Paese - continua Davide Persico, Amministratore Delegato di Vision One - IBM e Olivetti, le quali pretendevano l'ottenimento di una qualifica professionale da parte dei propri rivenditori, organizzando percorsi formativi costanti nel tempo. Attualmente, però, le società più importanti non investono più in formazione. Formazione che, invece, per noi di Vision One è fondamentale per essere performanti. Per questo i nostri rivenditori devono studiare costantemente, sia per raggiungere un alto livello dal punto di vista qualitativo, in quanto risulta filosoficamente certificato, sia perché sul mercato ciò che fa veramente la differenza e che rappresenta il valore aggiunto della nostra filosofia non è il prodotto, ma la consulenza. I consigli e i suggerimenti, quindi, devono essere complementari al prodotto proposto, un aspetto, questo, che ci permette di essere maggiormente spendibili.*

Due i risultati: il rivenditore, che ha la forte necessità di emanciparsi, può guadagnare qualcosa

in più e il tecnico si forma. Inoltre, una perfetta consulenza consente di risolvere il problema in tempi molto ridotti, ovvero in poche ore e non in pochi giorni, cosa fondamentale per le aziende che, altrimenti, rischiano lo stop per troppo tempo.

Fortunatamente il mercato sta cambiando: gli imprenditori, infatti, iniziano a comprendere questa nostra filosofia". Il percorso formativo di Vision One si differenzia in base ai moduli; generalmente, per conseguire il primo livello, occorrono tre o quattro giorni full time di formazione, ai quali segue, il mese successivo, un altro iter per ottenere la certificazione di un nuovo livello.

### Concorrenza

Le aziende più importanti si sono trasformate in venditori

### Servizio

Il valore aggiunto di Vision One è la consulenza approfondita



**Davide Persico**  
CEO  
Vision One  
d.persico@vision1.it



vision1.it

**Vision One s.r.l.**  
Viale Nazario Sauro, 65  
62019 Recanati (MC)  
tel. +39 071 7573950

**VISION ONE**