

MB DISTRIBUTION – PROFIL DE COMPANIE



Despre companie:

Înființată în 1993, MB Distribution, este o companie cu capital 100% românesc, unul dintre cei mai longevivi distribuitori de soluții IT – hardware și software – din România.

În cei 25 de ani de parteneriat cu branduri premium din domeniul tehnologiei, ne-am concentrat pe găsirea celor mai bune soluții care să răspundă deopotrivă strategiei de dezvoltare a furnizorilor și nevoile partenerilor noștri în implementarea proiectelor de infrastructura IT.

Pentru a acoperi toate nevoile partenerilor ne-am organizat în **4 departamente** (Business Units):

IT&C, IBM Software, Retail Systems și IT Professional Services.

Printr-o rețea de peste 1.100 parteneri de afaceri acoperim toate verticalele din industrie (instituții guvernamentale, bancar, sănătate și pharma, utilități, transport și logistică, industrie / producție, petrol și gaze, telecomunicații).

Resurse

- Echipă profesionistă de Channel Account Managers
- Echipă de Suport Operațional: acoperă solicitările de afaceri obișnuite și asigură furnizarea răspunsului de continuitate în cel mai scurt timp.
- Echipă presales: Consultanți de înaltă calificare, cu experiență, care oferă soluții pentru diferite niveluri de complexitate (de la distribuția de volum la soluții cu o arhitectură elaborată).
- Echipă de specialiști în servicii IT profesionale (instalare, configurare, suport și integrare infrastructură HW).

Suport personalizat

- Demo Center echipat cu cele mai recente tehnologii din portofoliu, suport pentru prezentarea echipamentelor și soluțiilor, prezentări personalizate, ateliere de lucru, training-uri pentru echipele de vânzări și pre-sales ale partenerilor noștri.
- Suport Logistic pentru parteneri și furnizori cu un depozit propriu și marfă de stoc pentru solicitări recurente.
- Suport financiar personalizat pentru sprijinirea partenerilor în dezvoltarea proiectelor ambițioase.
- Activități comune de dezvoltare a afacerilor: co-marketing, dezvoltare proiecte, generarea de cereri.
- Facilitarea accesului la informația comercială și tehnică a furnizorului adresată lanțului de distribuție.
- **Furnizarea de servicii complementare** (instalare, configurare, integrare etc.) împreună cu infrastructura de bază (la cererea partenerilor noștri).

AU ÎNCREDERE ÎN NOI

Data Center/Core infrastructura: IBM (din 1999), Lenovo (din 2005),

Periferice: Epson (din 1993), Ricoh (din 2003), Lenovo (din 2005), Toshiba (din 2014),

Networking & communications: Allied Telesis (din 2003), Lenovo, R&M (din 2008), Nexans (2018)

Soluții Power: Vertiv (Emerson) (din 2000), Eaton (din 2011), IBM, Lenovo

Periferice POS: POS endpoints - Epson, Elo Touch, Toshiba, Denso, Honeywell, Motorola, printing & scanning POS - Epson, Honeywell, Toshiba, Zebra, multimedia POS - Toshiba, Elo Touch, POS peripherals: Datamax O'Neil, Denso, ELO Touch, Evolis, Epson, Honeywell, Motorola, Zebra, Toshiba

MB DISTRIBUTION – COMPANY PROFILE

OVERVIEW

Established in 1993, MB Distribution 100% Romanian private owned company is among the most longstanding value add distributors in the Romanian IT Market.

With over 25 years of partnership with **premium technology brands**, focused on deploying vendors' go-to-market strategy and providing the right solution to match Vendors' strategy and Partner's business needs.

The company is organized in **4 specialized P&L centers** (Business Units):

IT&C, IBM Software, Retail Systems and IT Professional Services.

Through a portfolio of over 1.100 business partners, we approach all the market verticals: government, banking, health & pharma, utilities, transportation & logistics, automotive, industrial/manufacturing, oil & gas, telecom, Retail, HoReCa, education.

Resource coverage

- Partner coverage with dedicated Channel Account Managers
- Operational Support team covering regular requests and ensuring response delivery within shortest time
- Presales consultants with specialized expertise, providing support for projects with various levels of complexity.
- Highly skilled team of IT professional services in installation, configuration and integration of HW infrastructure

Customized support

- Demo center equipped with latest portfolio technologies for support in proof of concepts, portfolio presentations, workshops, partner trainings.
- Logistics accuracy for partners and vendors (working with stocks).
- Customized payment plans to support partners to accommodate extended payment terms.
- Joint business development activities: co-marketing, demand generation, etc.
- Providing access to vendor commercial and technical information to our reseller chain.
- **Providing packaged services** (installation, configuration, integration, etc.) together with core infrastructure offering (where requested by our partners).

PRODUCTS & VENDOR PARTNERS

Data Center/Core infrastructure: IBM (since 1999), Lenovo (since 2005),

Peripherals: Lenovo (since 2005), Toshiba (since 2014), Epson (since 1993), Ricoh (since 2003)

Networking & communications: Allied Telesis (since 2003), Lenovo, R&M (since 2008), Nexans (2018)

Power solutions: Emerson (since 2000), Eaton (since 2011), IBM, Lenovo

Retail peripherals: POS endpoints - Epson, Elo Touch, Toshiba, Denso, Honeywell, Motorola, printing & scanning POS - Epson, Honeywell, Toshiba, Zebra, multimedia POS - Toshiba, Elo Touch, POS peripherals: Datamax O'Neil, Denso, ELO Touch, Evolis, Epson, Honeywell, Motorola, Zebra, Toshiba