

IT Partners 2019, cap sur les nouveaux marchés

Pour sa quatorzième édition, l'événement du Channel IT, Télécoms et Audiovisuel s'attache à satisfaire la découverte et la conquête de nouveaux marchés.

Basé sur un concept unique de rencontres d'affaires, IT Partners réunit chaque année tous les acteurs stratégiques de la communauté du Channel IT, Télécoms et Audiovisuel pour 48 heures de rendez-vous et d'échanges intensifs. Les fournisseurs de solutions et leurs partenaires, prestataires, revendeurs et intégrateurs se réunissent au cœur de Disneyland® Paris, premier centre de tourisme d'affaires d'Europe, afin de consolider leurs relations, de découvrir de nouveaux marchés et de bâtir de nouveaux partenariats. Un objectif commun les anime : développer le commerce de la transformation digitale des entreprises.

En 2018, 593 marques de solutions IT, Télécoms et Audiovisuelles ont présenté leurs innovations aux quelque 6 379 acheteurs présents.

« L'édition 2019 s'annonce plus riche, déclare Laurent Eydieu, directeur du salon IT Partners. Début décembre nous comptons une progression de 13 % des marques inscrites, tous les segments de marché s'accroissent en représentativité de nouveaux acteurs. Pour soutenir ces développements, nous investirons des moyens conséquents pour mettre en valeur de nouveaux marchés comme, entre autres, l'IoT et la convergence AV. Un espace de 400 m² sera consacré à l'innovation. Des experts y démontreront des cas d'usages et accompagneront les revendeurs et les intégrateurs dans la prise en main de solutions porteuses de nouveaux débouchés. »

Service digital et programme VIP

IT Partners, ce sont aussi des moyens singuliers et efficaces mis en place pour optimiser les investissements des clients et des partenaires de l'événement :

- La synergie de l'événement avec un service digital permanent :
IT Partners est associé à la plateforme web www.monreseau-it.fr, constamment mise à jour et enrichie, afin que toute l'année les clients aient accès à une base de données de plus de 17 000 contacts qualifiés de revendeurs et d'intégrateurs. Une solution unique, axée sur la mise en relation au profit de l'animation permanente et du développement du Channel IT français.



- Le programme VIP :
Les acheteurs des grandes sociétés de services IT bénéficient d'un encadrement personnalisé et de conditions privilégiées pour travailler avec les fournisseurs (espace et services dédiés).

Plus globalement, IT Partners propose un concept unique d'immersion totale pendant deux jours grâce aux services et aux infrastructures de Disneyland® Paris. Aux hôtels, restaurants et moyens de transports centraux s'ajoutent de nombreuses solutions favorisant les relations conviviales et l'organisation de réceptions afin de développer les échanges et le commerce.

Contact presse :

Agence Henry Conseil

01 46 22 76 43

agence@henryconseil.com

A propos de REED EXPOSITIONS FRANCE - www.reedexpo.fr

Présent sur 18 secteurs d'activité, avec 45 salons leaders dont Batimat, EquipHotel, IFTM-Top Resa, Expoprotection, Pollutec, SITL, Maison & Objet, Fiac, Paris Photo... et 44 sites internet, Reed Expositions apporte à ses clients les contacts, les contenus et les réseaux pour accélérer leur développement. Plus de 20 400 entreprises et 1,15 million d'acheteurs français et étrangers sont clients de ses événements.*

Reed Expositions fait partie du groupe Reed Exhibitions, premier organisateur mondial de salons et leader sur le marché français avec plus de 60 manifestations et 2 filiales, Reed Expositions France et Reed Midem.

**organisé par la SAFI, filiale de Reed Expositions et d'Ateliers d'Art de France*