

Ricerca :

Cerca

Siete qui : [Home](#) » [Attualità](#) » [Mercati](#)

Centro risorse | Newsletter | RSS Feeds

PIÙ VOTATI

Programma di Trade-In **411**

Verbed tesse la tela dei **203**

rtner

a Media balla con le Winx **148**

MERCATI

EDSlan vende le soluzioni di comunicazione Samsung

Data: 26-02-2009
di: Channel Insider

Il distributore ha siglato un accordo con Samsung Telecom & Network Division per aumentare la propria quota di mercato in ambito telefonia

EDSlan sigla una partnership con Samsung Telecom & Network Division per la distribuzione sul territorio italiano delle soluzioni di comunicazione aziendale Samsung.

Il distributore punta ad aumentare la propria quota di mercato in ambito telefonia e fornirà a rivenditori, system integrator, installatori telefonici e operatori VoIp, i sistemi di comunicazione Samsung serie OfficeServ 7000, la gamma completa Samsung di terminali telefonici analogici, digitali e IP, le soluzioni Samsung di system integration e di mobilità.

La serie Samsung OfficeServ 7000 è un'avanzata gamma di Sistemi di Comunicazione innovativi "all-in-one" in grado di integrare le tecnologie telefoniche tradizionali con quelle IP e Wi-Fi, e di far convergere i due mondi voce e dati in un'unica soluzione.

La convergenza è possibile attraverso le soluzioni Samsung Data Server, che permettono la gestione delle funzioni Switching, Routing, VoIP, QoS, VPN, DMZ e Firewalling, mentre grazie alla Computer Telephony Integration (CTI) i servizi di telefonia possono essere integrati in modo funzionale all'interno della rete dati del cliente. L'offerta Samsung è in grado di soddisfare tutte le esigenze di comunicazione voce e dati attraverso sistemi convergenti per aziende di piccole e medie dimensioni.

Per supportare l'offerta delle nuove soluzioni, EDSlan ha creato all'interno della Lan Telephony una nuova Divisione, strutturata per vendere e fornire assistenza tecnica ai prodotti Samsung commercializzati.

Commenti

Vota

0

OPINIONI

Vmworld Europe 2009: una boccata d'ossigeno dalla virtualizzazione



Vmware si riorganizza e in Italia i nuovi progetti sono promettenti. Il risparmio di spese in conto capitale giustifi

[Più opinioni](#)

INTERVISTA

Stein Surlien (Oracle): Quattro mercati da sviluppare grazie ai partner



"Abbiamo bisogno di partner specializzati, che si focalizzino in ambito Soa , security, e infrastrutturale". N

[Più interviste](#)

REPORT

Vmworld Europe 2009: partner non lasciatevi sfuggire la virtualizzazione



E' in corso a Cannes l'evento che svela, tra le altre, le strategie di Vmware messe nero su bianco da Paul Maritz, ce

[Più report](#)

Vota

Commenti

0

ARTICOLI DI OGGI

[Hp risveglia i partner con un Bonus+](#)

[EDSlan vende le soluzioni di comunicazione Samsung](#)

[Citrix lancia il nuovo programma di canale](#)

[Maritz \(Vmware\): la virtualizzazione crea un mare di possibilità](#)

[Blefari \(DottCom\): 'Dell ci prende per mano'](#)

[Norman affianca al canale tradizionale la vendita online](#)

[TradeDoubler riposiziona prodotti e servizi](#)

[Nokia cerca i Dj del futuro con i suoi Trends Lab](#)

[Le nanotecnologie aiutano a fare business?](#)

[D-Link: corsi di formazione gratis](#)