



Competenza e Partnership, il 20 novembre a Bologna il meeting Ehiweb dedicato a rivenditori e provider internet

Descrizione

COMUNICATO STAMPA - CONTENUTO PROMOZIONALE

Milano, 13/11/2025 - L'autunno è la stagione più frizzante per l'azienda Ehiweb, perché tra i mesi di ottobre e novembre, viene organizzato un meeting, ogni volta dedicato a un particolare argomento. Quello dello scorso anno, tenutosi a Bologna il 17 ottobre 2024, si intitolava "Partner per il successo: novità e prospettive", ed aveva come fulcro i Business Partner, braccio destro di Ehiweb, grazie alla cui collaborazione il provider italiano può offrire servizi e assistenza sempre più di valore.

Ma per far crescere il business, è necessario che persone, idee e orizzonti comuni si ritrovino, come si può leggere su <https://www.ehiweb.it>. Pertanto, nei prossimi giorni si terrà un nuovo meeting, sempre a Bologna, sempre firmato Ehiweb, pensato per favorire l'incontro e la condivisione fra brand, partner e clienti.

La data è fissata per giovedì 20 novembre 2025 e il meeting bolognese si intollererà "Connettere, competere, conquistare". Dietro a questi tre verbi è racchiuso tutto lo spirito della collaborazione che fin dagli inizi l'azienda ha voluto perseguire.

Senza fare troppi spoiler e lasciare ai partner il gusto di scoprire quali saranno i punti di interesse del meeting nel corso della loro partecipazione, appare doveroso, però, sottolineare l'importanza di queste tre azioni che potrebbero essere definite delle vere call to act.

Il team di professionisti che muove le fila del provider italiano Ehiweb, infatti, crede fermamente nel valore della connessione, della competizione e della conquista, per questo motivo i tre verbi sono stati scelti come tema centrale dell'imminente meeting di Bologna.

Senza parafrasare troppo per dare forza alle parole di Ehiweb, connettere è necessario perché ogni Business Partner porta la sua competenza e la sua idea di business e la può condividere con altri

Business Partner e con noi, competere ha il suo peso in un mercato sempre in evoluzione, per cui ragionare insieme su orizzonti e strumenti è uno dei modi per restare rilevanti, mentre conquistare si prefissa come traguardo da raggiungere, perché insieme possiamo darci obiettivi che da soli sarebbero più complessi da raggiungere.

Tutto questo si potrebbe riassumere con il comune detto: unione fa la forza, e mai nulla è stato più vero di questo proverbio.

Ma chi sono i business partner di Ehiweb? Come fare per diventarlo? E come partecipare al meeting del 20 novembre a Bologna presso il Best Western City Hotel? È tutto spiegato nelle prossime righe.

Consulenti informatici, gestori di negozi fisici e online, imprenditori e molti altri professionisti e rivenditori sono i Business Partner di Ehiweb. Ciò che li accomuna è la cura che pongono nei confronti dei propri clienti. Grazie alla collaborazione solida e trasparente e al supporto costante offerti da Ehiweb, questi rivenditori possono offrire servizi di qualità e ampliare la propria offerta.

Qualsiasi sia il settore in cui operano, dalle telecomunicazioni all'informatica al web, i Business Partner Ehiweb sono la rete di rivenditori a cui viene data la possibilità di scegliere fra una ricca gamma di servizi da proporre ai loro clienti, primi fra tutti la FIBRA, il VoIP, gli SMS e le SIM.

Il vantaggio per i partner è quello di poter creare un rapporto solido con i clienti, ma soprattutto di dare valore al proprio lavoro. E con la partecipazione al meeting che si terrà il prossimo 20 novembre, la cui apertura è affidata ai saluti di benvenuto del responsabile della comunicazione Luigi De Luca, sarà possibile toccare con mano tutto questo, ascoltando le storie di chi è già Business Partner Ehiweb da anni.

Oltre alle tante occasioni di partecipazione, scambio e valorizzazione che verranno create nel corso del meeting, ci sarà spazio per ascoltare le novità in cantiere sui servizi Ehiweb raccontate da Simona Di Bartolo, responsabile del Customer Care, e dal CEO Gilberto Di Maccio e accogliere le considerazioni e le riflessioni dei partecipanti. Ciascuno di loro è fondamentale al provider italiano per migliorare il lavoro giorno per giorno e per migliorare l'offerta dei suoi servizi di qualità, in modo da soddisfare le esigenze di tutti e di accrescere il rapporto di fiducia tessuto tra Ehiweb e ogni loro Business Partner.

Per chi sta valutando l'eventualità di diventare un business partner Ehiweb, il meeting sarà l'occasione giusta per conoscere meglio le menti e le braccia di questa innovativa azienda italiana, per osservare il loro modo di lavorare, la loro vision e la loro mission, guidati dai racconti del Direttore Tecnico Matteo Sgalaberni.

Contatti:

Immediapress

Ufficio stampa: Ehiweb

Contatti: <https://www.ehiweb.it/contatti/>

COMUNICATO STAMPA - CONTENUTO PROMOZIONALE

Responsabilit  editoriale di Immediapress

   

immediapress

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. ImmediaPress

Data di creazione

Novembre 13, 2025

Autore

redazione

default watermark