

HP France opte pour la promotion interne afin de nommer son nouveau Directeur Marketing & Développement des Ventes Partenaires de la Division Solution Partners Organization (SPO), l'entité responsable des relations avec le réseau de partenaires HP. L'heureux élu, David Rozzio, aura pour principales missions « d'assurer le développement des ventes réalisées via le réseau de partenaires d'HP – notamment les partenaires Privilège HP – et de renforcer le support, notamment marketing et formation, proposé par HP à ses partenaires revendeurs afin de leur permettre d'accroître leur chiffre d'affaires »;

Le nouveau Directeur Marketing & Développement des Ventes Partenaires de la Division SPO a également la responsabilité de la gestion des programmes partenaires « HP Registered Partner » et « HP Preferred Partner » (ou « Programme Partenaires Privilège »). Lancé en novembre 2005, ce dernier compte aujourd'hui 347 partenaires en France. David Rozzio sera également en charge de la communication partenaire et du programme de formation des partenaires (HPCP). Il prendra ses fonctions à compter du 3 septembre 2007. □ □ David Rozzio a rejoint Compaq en 2001 en tant que Chef de Produit vidéoprojecteurs, avant de devenir Chef de Produit stations de travail puis Chef de Produits PC de bureau professionnels chez HP France. Il est diplômé de l'Institut des Sciences de l'Ingénieur de Montpellier (I.S.I.M) et titulaire d'un Mastère HEC spécialité « Entrepreneurs ».