

## Händler testen Industrie-PCs mal anders

Raus aus den DLoG Montagehallen, rein in die karibische Eventlocation Roberto Beach: Über siebzig Vertriebspartner trafen sich im April auf der DLoG Partnerkonferenz inmitten von Beacholympiade und Barbecue. Hier wurden in anregender Atmosphäre Produktportfolio, Roadmap, Technologien und neueste Vertriebskonzepte vertieft, die zuvor das DLoG-Vertriebsteam während der zweitägigen Fachtagung präsentiert hatte.

Anfang des Jahres präsentierte DLoG sein neu aufgestelltes Vertriebs- und Marketingteam. Mit der Partnerkonferenz unterstrich DLoG nun die neue Vertriebsstrategie: Das Unternehmen setzt zur fokussierten Durchdringung und Neuerschließung nationaler sowie internationaler vertikaler Märkte verstärkt auf indirekte Vertriebsstrukturen.

