

Fundada em 1989, a jp.di conta com mais de 27 anos de experiência na distribuição das mais prestigiadas marcas de informática e eletrónica. Inserida no jp.group, a jp.di tem-se afirmado como o parceiro de negócio preferencial através de uma relação de proximidade, de um atendimento especializado e personalizado, de um portefólio alargado de soluções e de um nível de serviço de excelência.

2016 foi o ano do relançamento da nossa marca TSUNAMI que é uma referência no *personal computing* em Portugal, em particular junto do público *gamer* e que este ano foi consecutivamente reconhecida por diversas publicações do setor como a Exame Informática, PC Guia, entre outras.

A jp.di é o distribuidor de quase uma centena de marcas de referência internacional, entre as quais: Acer, AMD, APC, Apple, Aroa, ASUS, Brother, Conceptronic, Cooler Master, DELL, Devolo, Eaton, Epson, Fitbit, Fortune, Fujitsu, Gigabyte, GoPro, Harman/Kardon, HP, Huawei, IKI Mobile, Intel, Kaspersky, Kingston, Lapa, Lenovo, Levelone, LG, Magma, Microsoft, mymaga, OKI, Samsung, Sennheiser, Sony, Toshiba, TP-Link, Trust, Tsunami, WD, Wiko e Wingsys.

Estratégia para a distribuição de tecnologias de informação

Para se entender a estratégia jp.di é preciso ter em conta a nossa missão, a nossa visão e os nossos valores.

Missão	De forma ágil e simples, disponibilizar soluções que excedam as expectativas dos Parceiros, através de um nível de serviço de excelência e de uma relação de proximidade.
Visão	Ser o distribuidor preferencial, assumindo-se como dinamizador de negócio e criador de valor para os Parceiros.
Valores	Foco no Cliente, Compromisso, Ambição, Humildade, Persistência, Integridade, Mudança

É com base nestes valores que vamos continuar a trilhar um caminho de sucesso rumo ao aumento da **rentabilidade do negócio**. A estratégia jp.di passa também pelo **reforço do conceito jp.group**.

Ao integrarmos um grupo com um portefólio diversificado olhamos para os desafios com uma maior perspetiva de geração de valor e de oportunidades para a empresa e para o grupo.

Key Points

- **Vendas Internacionais** | Vendas para o mercado Africano e Distribuidor Oficial da ECS para o mercado Europeu: demonstrando a sua versatilidade com portefólio diversificado e adaptado aos diferentes e exigentes mercados, fazendo da jp.di um player internacional de referência.
- **SMB** | Em 2017 a jp.di pretende reforçar a sua posição gerando mais valor para a empresa, para os fabricantes e para os clientes. A proximidade que nos distingue no mercado será ainda mais vincada e isso vai traduzir-se num aumento do número de clientes e compromisso com os atuais.
- **Operações e Logística** | são um fator chave de sucesso do negócio. Em 2017 continuaremos o nosso processo de melhoria contínua de toda a cadeia de valor de operações tendo em vista o aumento da excelência operacional e qualidade de serviço para o cliente.