

Smart Opportunity Group

2025 Executive SUMMARY



WSI
Wholesale Italia

INTRO

2025

In un'epoca in cui la trasformazione digitale è inarrestabile, Wholesale Italia si distingue per la capacità di offrire soluzioni all'avanguardia che coniugano efficienza e sicurezza. Siamo specializzati nel fornire consulenza strategica e servizi ICT di alto livello, con un focus particolare sulla sicurezza informatica.

Dall'adozione di tecnologie cloud all'implementazione di sistemi di automazione, supportiamo le imprese nel loro percorso di trasformazione digitale. Wholesale Italia è molto più di un semplice fornitore di servizi: siamo un partner strategico che investe costantemente in ricerca e sviluppo per anticipare le esigenze del mercato e offrire soluzioni innovative che permettano alle aziende di raggiungere i propri obiettivi di business in un ambiente digitale sicuro e in continua evoluzione.





PEOPLE

MANAGEMENT

Dott. Renato Tramontana
CEO & Founder

Dott. Rodolfo Speranza
Founder

CYBER / IT

Ing. Enrico Verrillo
CTO / Chief Technology Officer

Dott. Giacomo Scofano
TSO / Technical Support Officer

Samuele Quagliato
SO / Security Officer

COMPLIANCE

Avv. Alessandro Raucci
CCO / Chief Compliance Officer

MARKETING

Dott. Alessio Scicolone
CDO / Chief Digital Officer

Dott. Davide Piccolo
BDO / Business Development Officer

FINANCE

Dott.ssa Kostandina Pine
Supporto amministrativo

Dott.ssa Alessandra Speciale
Supporto amministrativo

Dott. Francesco Pellecchia
SA / Senior Advisor Direzione Aziendale

Dott. Walter Santillo
FA / Financial Advisor

Dott. Antonio Romano
CFO / Chief Financial Officer

INNOVATORI

Siamo votati all'innovazione tecnologica e della sicurezza informatica, offriamo consulenza strategica e soluzioni ICT avanzate per accompagnare le aziende nel loro percorso di crescita e trasformazione digitale.

Cybersecurity: proteggiamo i dati aziendali con sistemi di difesa all'avanguardia e protocolli di sicurezza rigorosi.

Data Center: forniamo infrastrutture sicure e affidabili per la gestione dei dati, garantendo business continuity e disaster recovery.

Innovazione digitale: supportiamo le aziende nell'adozione di tecnologie cloud, sistemi di automazione e soluzioni per ottimizzare i processi aziendali.



WSI
Wholesale Italia

Cronistoria sintetica

Wholesale Italia nasce nel 2017, la sua mission è quella di essere un manager service provider (MSP) deputato a supportare le aziende (microimprese, PMI e medie imprese) nel processo di trasformazione digitale.

01.

Leonardo Finmeccanica

Attraverso una prestigiosa collaborazione con Leonardo Finmeccanica, Wholesale Italia diventa provider italiano di soluzioni enterprise per la sicurezza informatica gestita delle PMI.

02.

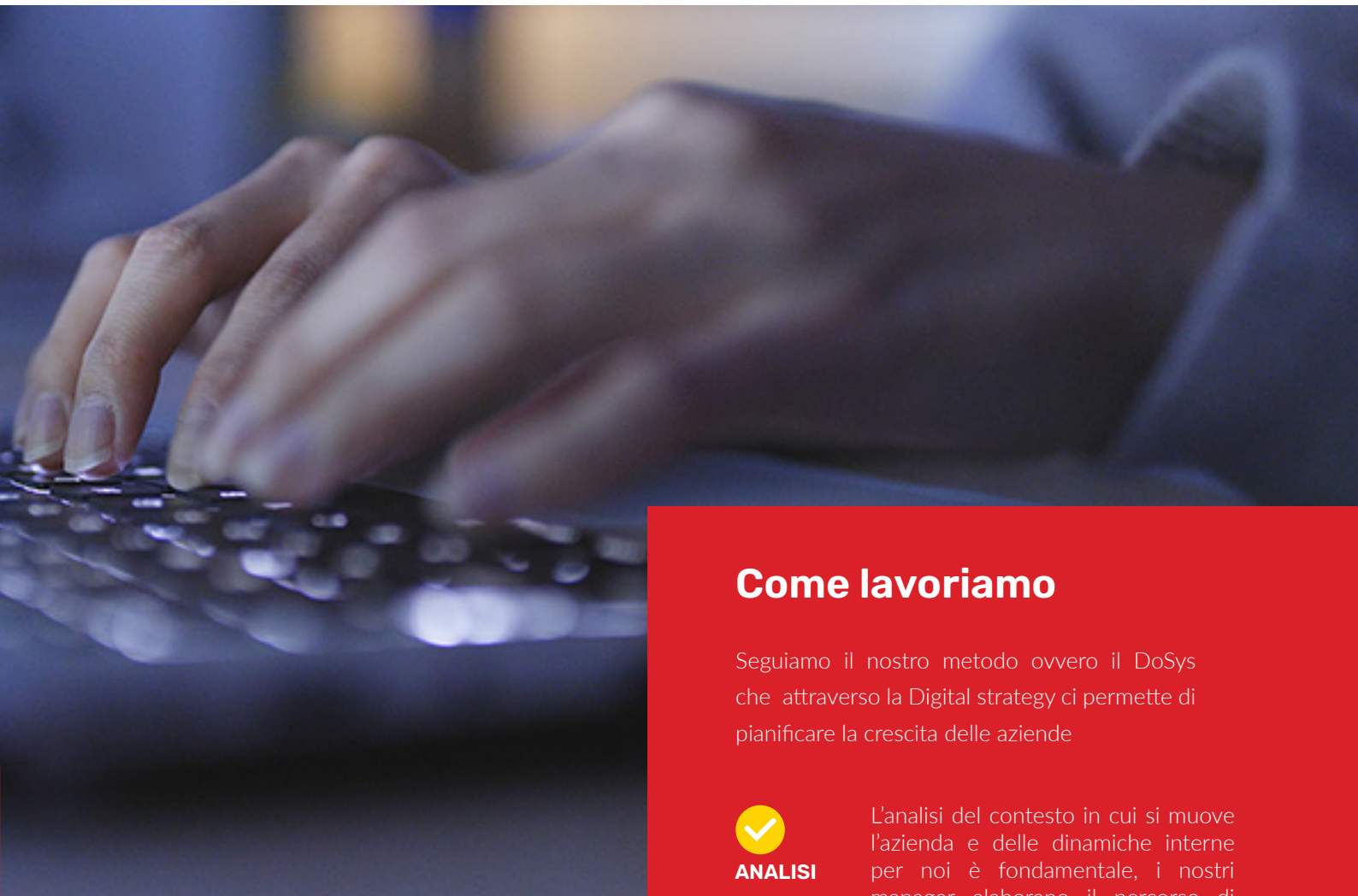
TrendMicro

Grazie ad una pluriennale partnership, oggi Wholesale Italia è uno dei provider di riferimento in Italia delle soluzioni TrendMicro, fino a diventare nel 2024 Emerging partner of the year.

03.

Dornick

Le competenze acquisite nel corso degli anni e il team di manager dell'innovazione interno, consentono a Wholesale Italia di dare vita a Dornick, HUB di innovazione e incubatore di startup.



MISSION & VISION

\ MISSION

Competitività e crescita attraverso Cybersecurity e compliance

Il nostro progetto è portare nelle PMI italiane e non solo, quelli che per noi sono i pilastri della crescita, della competitività e della resilienza in tutti i settori di business, ovvero sicurezza informatica gestita e compliance.

Come lavoriamo

Seguiamo il nostro metodo ovvero il DoSys che attraverso la Digital strategy ci permette di pianificare la crescita delle aziende



ANALISI

L'analisi del contesto in cui si muove l'azienda e delle dinamiche interne per noi è fondamentale, i nostri manager elaborano il percorso di crescita partendo dall'analisi dei dati



DESIGN

L'elaborazione del progetto di digital strategy è la parte di design; dalla infrastruttura cloud sino alla digitalizzazione dei processi ci occupiamo di costruire il percorso di digitalizzazione aziendale.



MENTORING

Seguiamo gli sviluppi del progetto nel corso del tempo per valutare l'impatto sull'azienda e il raggiungimento degli obiettivi.

\ VISION

Aziende sicure e agili per mercati interconnessi

Il nostro HUB promuove la cultura dell'innovazione digitale, ma soprattutto della digitalizzazione a beneficio della crescita prima ancora della informatizzazione. Un team di manager qualificati per coprire un ampio panel di discipline oggi sempre più necessarie per le PMI.

5 ANNI CRUCIALI

Nei prossimi 5 anni le PMI dovranno affrontare sfide sempre più complesse legate alla transizione digitale, alla competitività globale e alla difficoltà di accesso a risorse. Un acceleratore di business può rappresentare un partner strategico fondamentale per superare queste sfide, fornendo competenze, supporto e risorse per crescere e prosperare nel mercato del futuro.

Transizione digitale

La rapida evoluzione digitale richiede competenze specifiche che le PMI faticano a reperire. Un acceleratore di business colma questo gap, offrendo formazione, consulenza e supporto tecnologico per affrontare la trasformazione digitale.

Pressione competitiva

In mercati globalizzati e competitivi, l'innovazione è la chiave per il successo delle PMI. Un acceleratore di business stimola la creazione di nuovi prodotti, servizi e modelli di business, aiutando le PMI a differenziarsi e a soddisfare clienti esigenti.

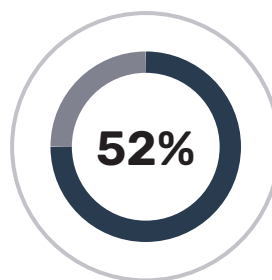
Mancanza di risorse

Le PMI spesso faticano ad accedere a finanziamenti e risorse per la crescita. Un acceleratore di business offre supporto nella ricerca di capitali, networking con investitori e accesso a consulenze specialistiche, facilitando lo sviluppo aziendale.

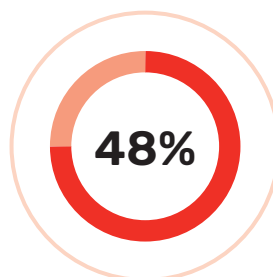
Il contesto

Il panorama delle PMI italiane è caratterizzato da grandi potenzialità, ma anche da sfide significative che ne ostacolano la crescita e la competitività.

Due dati statistici, in particolare, mettono in luce la necessità di un supporto concreto per le imprese che vogliono prosperare nell'economia moderna:



Mancanza di competenze digitali



Ritardo nella digitalizzazione

Mancanza di competenze digitali

Secondo un'indagine di Unioncamere e Anpal, il 52% delle PMI italiane segnala una carenza di competenze digitali all'interno del proprio organico. Questo gap di competenze rappresenta un ostacolo significativo all'innovazione e alla crescita.

Un acceleratore di business può aiutare le PMI a colmare questo divario, offrendo formazione, consulenza e supporto nell'adozione di nuove tecnologie e nell'acquisizione di competenze digitali essenziali.

Ritardo nella digitalizzazione

Secondo il DESI (Digital Economy and Society Index) 2023, il 48% delle PMI italiane non ha ancora raggiunto un livello base di digitalizzazione. Questo ritardo può compromettere la competitività e la crescita aziendale.

Un acceleratore di business può guidare le PMI nel processo di trasformazione digitale, fornendo competenze, tecnologie e supporto per l'implementazione di soluzioni innovative.

Mancanza di competenze digitali

Il mondo cambia velocemente:

la digitalizzazione non è più un'opzione, ma una necessità per sopravvivere e competere. Le tecnologie evolvono a un ritmo esponenziale, creando nuove sfide e opportunità.

Competenze richieste in rapida evoluzione:

le PMI faticano a tenere il passo con le nuove competenze digitali richieste dal mercato. Il divario tra domanda e offerta di talenti qualificati si amplierà nei prossimi anni.

Acceleratore come ponte sul divario:

un acceleratore di business può fornire formazione mirata, consulenza specialistica e supporto nell'implementazione di soluzioni digitali, aiutando le PMI a colmare il gap di competenze e a sfruttare le potenzialità delle nuove tecnologie.

Difficoltà di accesso a risorse e finanziamenti

Mercato del credito restrittivo:

le PMI spesso incontrano difficoltà nell'ottenere finanziamenti, soprattutto per progetti di innovazione e crescita.

Risorse limitate:

le PMI hanno risorse finanziarie e umane limitate, rendendo difficile investire in attività di sviluppo e innovazione.

Pressione competitiva crescente e necessità di innovazione

Mercati globalizzati e ipercompetitivi:

le PMI devono affrontare la concorrenza di aziende più grandi e strutturate, spesso a livello internazionale. L'innovazione continua è fondamentale per differenziarsi e mantenere un vantaggio competitivo.

Clienti sempre più esigenti:

i consumatori sono diventati più informati e consapevoli, richiedendo prodotti e servizi di alta qualità, personalizzati e accessibili.

Acceleratore come motore di innovazione:

un acceleratore di business può stimolare l'innovazione all'interno delle PMI, fornendo supporto nello sviluppo di nuovi prodotti e servizi, nell'adozione di tecnologie all'avanguardia e nella creazione di nuovi modelli di business.

Acceleratore come facilitatore di accesso a risorse:

un acceleratore di business può supportare le PMI nella ricerca di finanziamenti, nella creazione di reti di contatti con investitori e nell'accesso a risorse specialistiche, come consulenza legale, marketing e finanziaria.

IL PERCORSO



”

Continueremo a investire sulle competenze digitali, a creare nuove opportunità di business e a rafforzare le nostre collaborazioni.

In Wholesale Italia, abbiamo intrapreso un percorso ben preciso: investire con coraggio sulle nuove competenze digitali; una scelta che si è rivelata vincente, aprendo scenari di mercato entusiasmanti e creando collaborazioni di prestigio.

Fin dall'inizio, ho creduto fermamente nel potenziale delle tecnologie emergenti e nella loro capacità di trasformare il mondo del business. Per questo, abbiamo costruito un team di esperti appassionati e visionari, in grado di anticipare le tendenze del mercato e di offrire soluzioni innovative e personalizzate.

Siamo cresciuti in modo esponenziale, diventando un punto di riferimento nel settore dell'innovazione tecnologica e della sicurezza informatica.

Ma il nostro successo non si limita ai numeri. Siamo orgogliosi di aver stretto partnership con aziende di prestigio, che hanno riconosciuto in noi un partner affidabile e competente.

Siamo costantemente alla ricerca di nuove soluzioni e tecnologie per offrire ai nostri clienti il meglio del mercato.

Sono convinto che il futuro di Wholesale Italia sarà ricco di successi e soddisfazioni.

**PAROLA
DI CEO.**

Renato Tramontana

CEO. & founder



PROGETTI GESTITI

euro
800.000

10 Voucher MISE (MIMIT) 2019

euro
900.000

Progetto SIMEST internazionalizzazione 2022

euro
1.500.000

Progetti Fondo Regionale per la crescita 2022

euro
180.000

Progetto SIMEST Nuovi Mercati Esteri 2022

euro
800.000

10 Voucher MIMIT 2023

euro
200.000

Progetto SIMEST Temporary Export Manager 2022

euro
2.300.000

Progetti ZES Unica & 4.0 2024

euro
9.500.000

Progetti ZES Unica & 5.0 2025

STRATEGIA DELL'INNOVAZIONE

01

Diagnosi digitale

Analizziamo lo stato di digitalizzazione di un'azienda, identificando punti di forza e aree di miglioramento, valutiamo tecnologie, processi e competenze digitali, guidando investimenti mirati e strategie di crescita nell'era digitale.

02

Gestione dell'innovazione

Wholesale Italia promuove l'innovazione attraverso un approccio collaborativo e agile, sviluppiamo l'innovazione aziendale, valutando i criteri di fattibilità e impatto.

03

Finance scouting

Ricerchiamo attivamente opportunità di finanziamento da investitori, venture capitalist e bandi, selezioniamo i progetti innovativi per creare business plan solidi e negoziare le migliori condizioni.

04

Business deploy

Prepariamo il lancio con strategie di marketing mirate, definendo i canali di vendita e la comunicazione gestiamo la fase di implementazione, monitorando i risultati e ottimizzando le performance.

TIMELINE

2018

Percorso di qualificazione

- cyber security
- progettazione, installazione e configurazione di sistemi di trasmissione dati
- progettazione, installazione e configurazione di soluzioni per la sicurezza informatica gestita
- progettazione, installazione e configurazione di cloud ed edge computing
- progettazione e implementazione di soluzioni per il raggiungimento della compliance GDPR

2019

Iscrizione MISE

WSI viene riconosciuta come HUB di innovation manager dal MISE (ora MIMIT)

2020

Certificazioni

con il supporto di Leonardo e TrendMicro l'azienda si certifica come:

- Cyber security HUB
- ISO 9001
- ISO 27001
- ISO 22301
- ISO 2000-1
- GDPR Compliance



Ritmo di crescita

L'impegno verso l'eccellenza, la capacità di anticipare le tendenze del mercato e la volontà di investire in nuove tecnologie e competenze hanno permesso a Wholesale Italia di registrare una crescita esponenziale nel corso degli anni. Un aumento del fatturato, dell'organico e delle partnership strategiche testimoniano il successo di una visione orientata al futuro.

2021

Proseguono le certificazioni

L'azienda si certifica
- ISO 27701
- ISO 45001
- ISO 14001

2022

Nasce Dornick

Nel biennio 2022/2023 dà vita a due importanti asset Dornick: la soluzione completa NOC e SOC con soluzioni proprie e terze gestite, di livello enterprise, dedicata ad aziende di piccole e medie dimensioni.

2023/2024

Nasce Dornick HUB

Nel biennio 2023/2024 WSI effettua importanti investimenti dedicati alla nascita del proprio HUB di innovazione digitale di 900 mq

WSI
Wholesale Italia

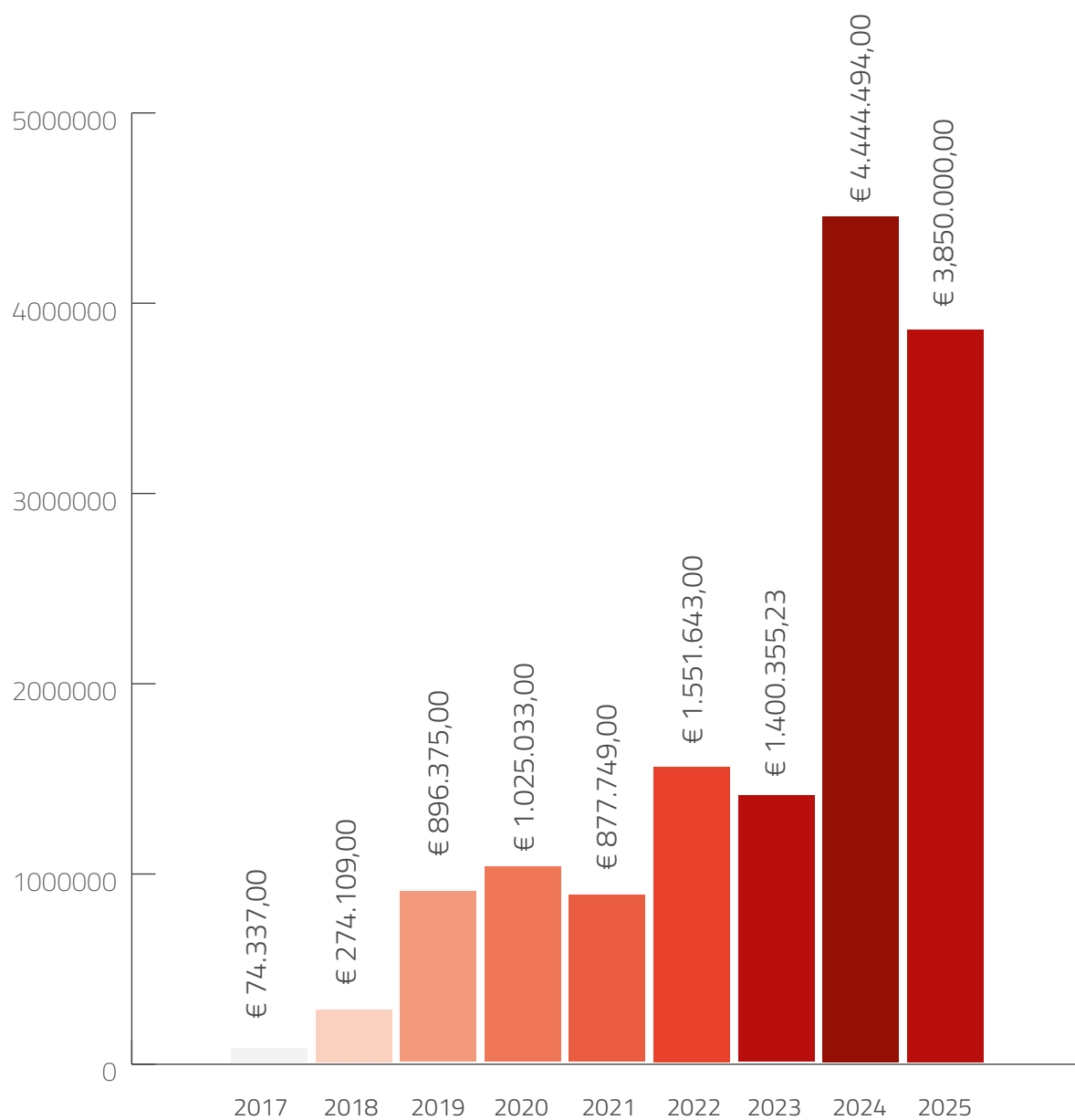
Visione in prospettiva

La nostra è una storia di crescita straordinaria e di successo, in sei anni, dal 2017 al 2023, abbiamo registrato una importante crescita del fatturato; un risultato che testimonia la validità della nostra visione, la qualità dei nostri servizi e la fiducia che i nostri clienti ripongono in noi.



I PRIMI 6 ANNI

La nostra è una storia di crescita straordinaria e di successo, in sei anni, dal 2017 al 2023, abbiamo registrato una importante crescita del fatturato; un risultato che testimonia la validità della nostra visione, la qualità dei nostri servizi e la fiducia che i nostri clienti ripongono in noi.



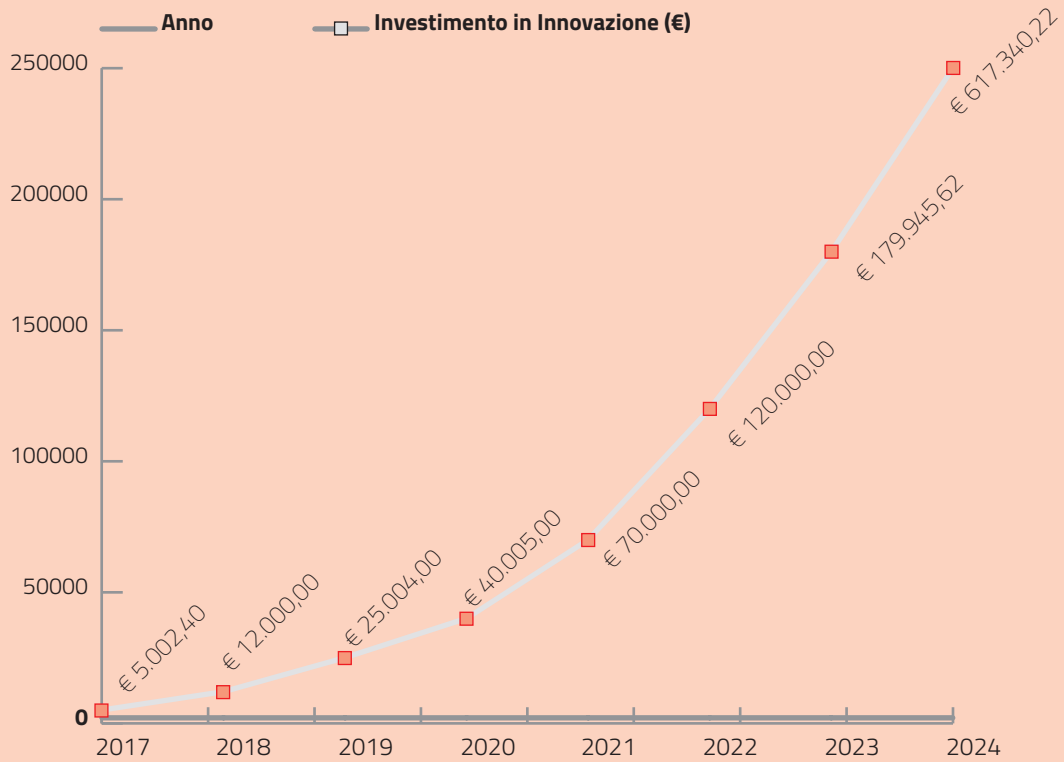
DATA SHEET

Nel dinamico panorama dell'innovazione digitale, Wholesale Italia si distingue per una crescita costante e vigorosa. Fin dalla sua fondazione, l'azienda ha intrapreso un percorso di espansione che l'ha portata a diventare un punto di riferimento nel settore della consulenza direzionale e della sicurezza informatica.

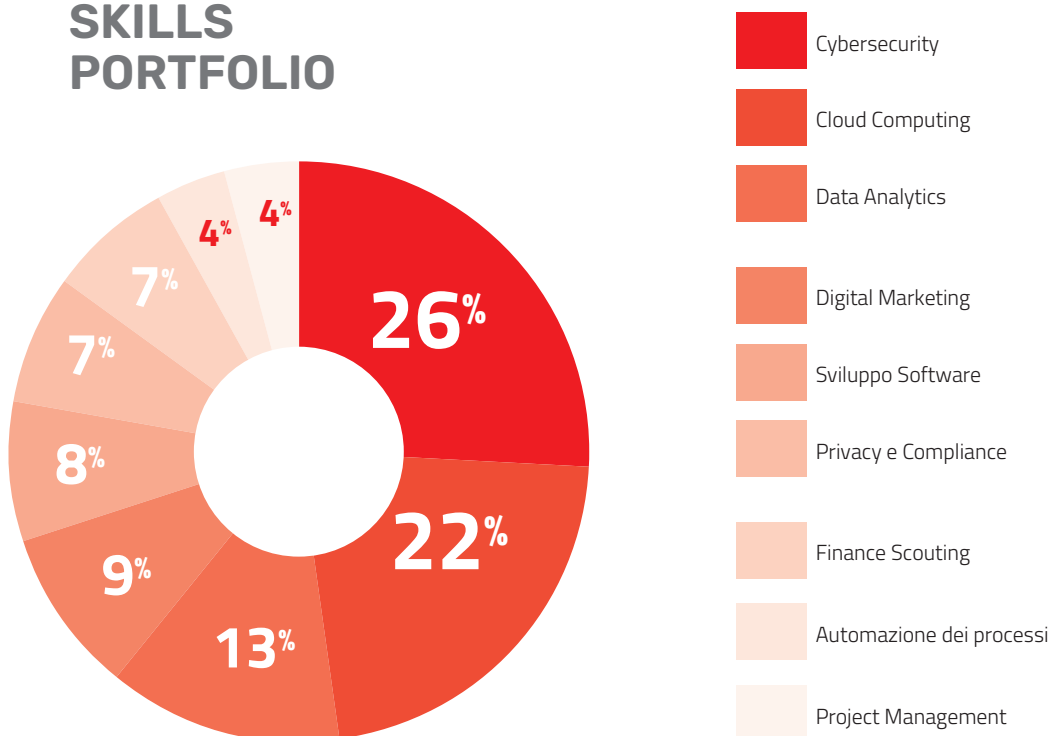
Questo ritmo di crescita sostenuto è un elemento distintivo di Wholesale Italia, un motore che spinge l'azienda a superare nuove sfide e a raggiungere traguardi sempre più ambiziosi. L'obiettivo è quello di continuare a crescere, investendo in innovazione e consolidando la propria posizione di leadership nel mercato.

Anno	Manager e consulenti
2017	5
2018	8
2019	12
2020	18
2021	20
2022	22
2023	25
2024	30
2025	34

Anno	Fatturato (€)	Investimento in Innovazione (€)	% Investimento sul Fatturato
2017	€ 74.000,00	€ 5.002,40	6,76%
2018	€ 150.000,00	€ 12.000,00	8%
2019	€ 280.000,00	€ 25.004,00	8,93%
2020	€ 450.000,00	€ 40.005,00	8,89%
2021	€ 700.000,00	€ 70.000,00	10%
2022	€ 1.000.000,00	€ 120.000,00	12%
2023	€ 1.400.355,00	€ 179.945,62	12,85%
2024	€ 4.444.494,00	€ 617.340,22	13,89%
2025	€ 3.850.000,00	€ 600.000,00	12,24%



SKILLS PORTFOLIO



UN ECOSISTEMA DI INNOVAZIONE

In Wholesale Italia, crediamo fermamente che il successo sia un risultato di sinergie e collaborazioni strategiche. Per questo, abbiamo costruito una rete di partnership con aziende di assoluto valore e prestigio, leader nei rispettivi settori.

partner

Trend Micro: leader globale nella sicurezza informatica, che ci supporta nella protezione dei dati e delle infrastrutture dei nostri clienti.
Intrusa: azienda specializzata in soluzioni di sicurezza per le infrastrutture critiche, con cui collaboriamo per garantire la massima protezione dei sistemi IT.

Associazione APCO: associazione professionale che riunisce consulenti di management in Italia. L'organizzazione è membro del CMC-Global/ICMCI network, l'ente internazionale che raggruppa gli istituti di consulenza di management.

PARTNER



intrusa

Flash&Start®
INTERNET PROTECTION

NETWORK

DÖRNICK

Fahrenheit 2030



Gene
Razic
one Ai

Hubstrat.



ADESIONI



PARLANO PER NOI

CERTIFICAZIONI

Il riconoscimento di Wholesale Italia come HUB di innovazione da parte del Ministero delle Imprese e del Made in Italy (MIMIT) rappresenta un traguardo importante per l'azienda, che si conferma come protagonista nel panorama dell'innovazione in Italia.



Ministero delle Imprese
e del Made in Italy

I NOSTRI MANAGER

- Dott. Renato Carmelo Tramontana
- Ing. Enrico Verrillo
- Dott. Alessio Scicolone
- Avv. Alessandro Raucci
- Avv. Vincenzo Gallotto
- Dott. Davide Piccolo
- Dott. Antonio Testa
- Dott. Giulio Lippi
- Dott.ssa Maria Galuffo
- Dott. Francesco Nicosia
- Dott. Vittorio Iovinella
- Dott. Francesco Pellecchia
- Dott.ssa Laura Baselli



ISO 9001 | 2015

Standard internazionale dei requisiti per un sistema di gestione della qualità (SGQ)



ISO 20000-1 | 2018

Standard internazionale dei requisiti per un sistema di gestione dei servizi (SGS) nel settore IT



ISO 22301 | 2019

Standard internazionale dei requisiti per un sistema di gestione della continuità operativa (SGCO)



ISO 27001 | 2013

Standard internazionale dei requisiti per un sistema di gestione della sicurezza delle informazioni (SGSI)



ISO 27701 | 2019

Standard internazionale di gestione privacy in un sistema di gestione della sicurezza delle informazioni (SGSI) conforme alla norma ISO 27001.



ISO 45001 | 2018

Standard internazionale dei requisiti per un sistema di gestione della salute e sicurezza sul lavoro (SGSL)



ISO 14001 | 2015

Standard internazionale dei requisiti per un sistema di gestione ambientale (SGA)



GDPR

Standard internazionale per la corretta gestione delle informazioni e dei dati personali



NORD

Sede legale

Via Mauro Macchi 26 – 20124 – Milano (MI)

HUB

Via Giuseppe Mazzini, 40, 10123 Torino (TO)



CENTRO

HUB e incubatore di innovazione

Clivo di Monte del Gallo, 48, 00165 Roma RM

Centro formazione

Clivo di Monte del Gallo, 48, 00165 Roma RM

Data center Roma

Via di Tor Cervara, 282, 00155 Roma (RM)



SUD

Centro formazione

Via Ponteselice, 2 Casagiove (CE)

HUB e Incubatore di innovazione

Via Ponteselice, 2 Casagiove (CE)

Sede Noc & Soc Caserta

Via Ponteselice, 2 Casagiove (CE)

Ufficio Amministrazione e Finanza

Via Ponteselice, 2 Casagiove (CE)

Ufficio Legale

Via Vasto 22 Cap 83100 Avellino (AV)



Wholesale Italia