

Smart Opportunity Group

2026 Executive SUMMARY



WSI
Wholesale Italia

INTRO

2026

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 digitali innovativi, con un focus sulla compliance, cybersecurity e sovranità dei dati.

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

Dott. Davide Piccolo
COO / Chief Operation Officer

Dott. Ciro De Nigris
SA / Senior Advisor

CYBER / IT

Ing. Enrico Verrillo
CTO / Chief Technology Officer

Dott. Giacomo Scofano
TSO / Technical Support Officer

Dott. Samuele Quagliato
SO / Security Officer

COMPLIANCE

Avv. Alessandro Raucci
CCO / Chief Complenance Officer

MARKETING

Dott. Alessio Scicolone
CDO / Chief Digital Officer

Dott.ssa Marta D'Emilio
DMC / Digital Marketing Consultant

Dott. Deny Di Cola
BD / Business Development

FINANCE

Dott. Francesco Pellecchia
CFO / Chief Financial Officer

Dott. Walter Santillo
FA / Financial Advisor

Dott. Antonio Romano
FA / Financial Advisor

ADMINISTRATION

Dott.ssa Kostandina Pine
Supporto amministrativo

Dott.ssa Alessandra Speciale
Supporto amministrativo

INNOVATORI

Siamo il partner strategico per l'evoluzione tecnologica delle PMI, offrendo consulenza e soluzioni avanzate per guidare il passaggio verso modelli di business innovativi.

Infrastrutture resilienti e sicurezza integrata

Costruiamo le fondamenta della transizione unendo la flessibilità del Cloud Computing alle massime prestazioni dei Data Center. L'intera architettura è nativamente protetta da Cybersecurity all'avanguardia e garantisce la protezione assoluta dei dati e la continuità operativa in ogni condizione.

Automazione e Clone Digitale

Guidiamo l'innovazione dei processi attraverso la creazione del clone digitale aziendale (Digital Twin). Replicando virtualmente gli asset fisici e operativi, permettiamo di simulare, monitorare e ottimizzare l'intera catena del valore in tempo reale, sfruttando l'automazione per massimizzare l'efficienza competitiva.



iWSI
Wholesale Italia

Cronistoria sintetica

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

01.

Open innovation

I percorsi di Open Innovation di Wholesale Italia uniscono ecosistemi tecnologici con partner e aziende di livello internazionale, sviluppando soluzioni verso la transizione digitale.

02.

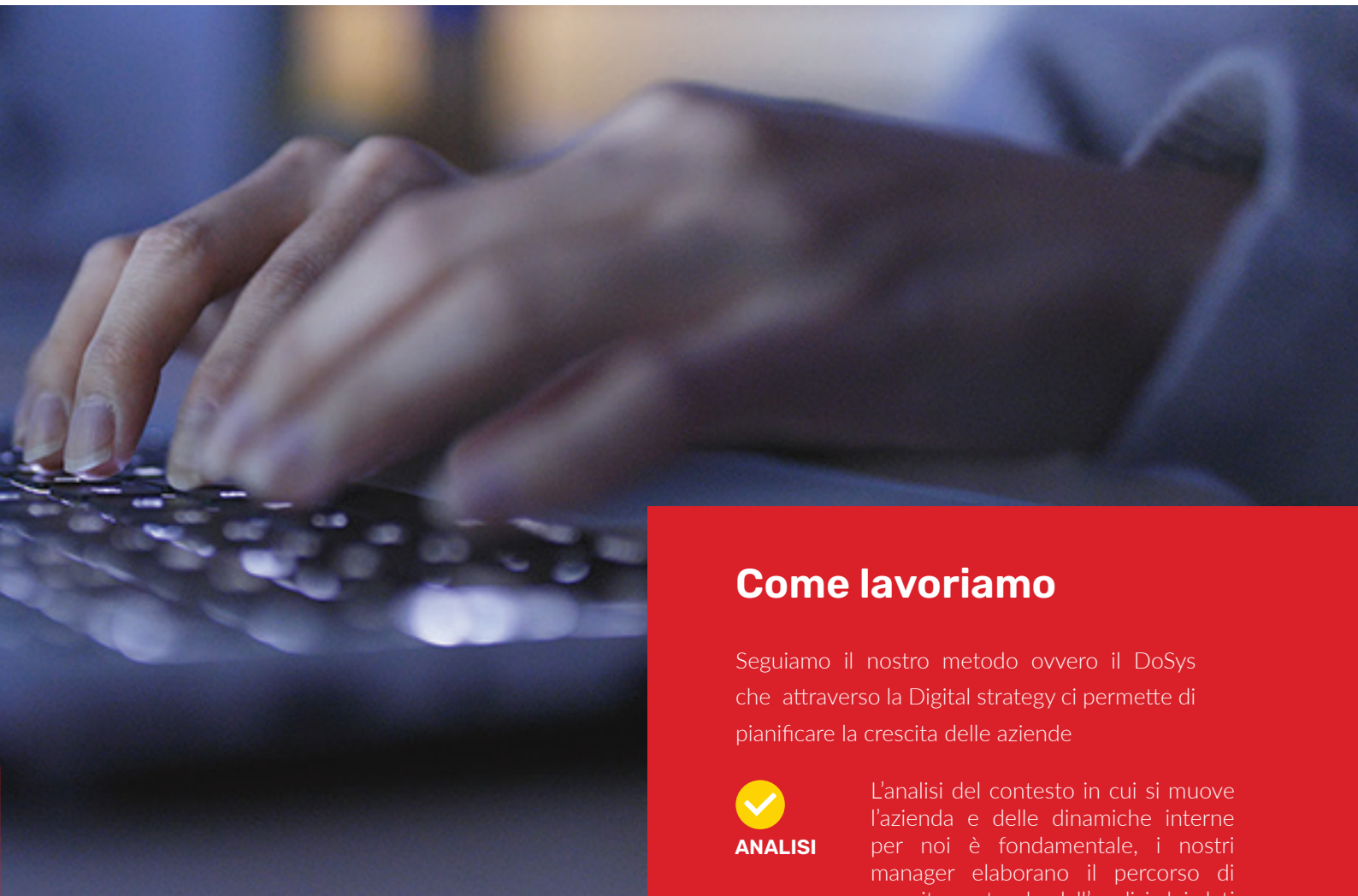
Partner certificati

L'accreditamento al MIMIT come Hub di Innovazione e le certificazioni ottenute qualificano oggi Wholesale Italia come il partner strategico per guidare le aziende nel futuro digitale.

03.

Transizione con metodo

DoSys è il modello di procedure e competenze, un mix eterogeneo di soluzioni materiali e immateriali strutturato per supportare il percorso aziendale di completa transizione digitale.



MISSION & VISION

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 in fase di auditing.



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.

\ MISSION

Architetti del futuro digitale: il modello Wholesale Italia

La mission di Wholesale Italia è guidare la transizione digitale e 5.0 delle imprese italiane, attraverso tecnologie avanzate, automazione e sostenibilità, creiamo ecosistemi intelligenti e poniamo l'uomo al centro dell'innovazione.

\ VISION

Ecosistemi Agili, Sicuri e Digitali

La vision di Wholesale Italia è plasmare un futuro in cui ogni azienda sia un ecosistema agile, sicuro e nativamente digitale. Aspiriamo a guidare questa evoluzione, trasformando ogni sfida tecnologica in puro vantaggio competitivo.

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.

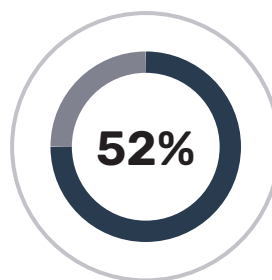
Mancanza di risorse

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.

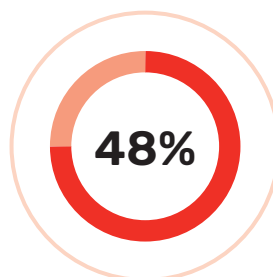
Il contesto

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 Est 2022

euro
960.000

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 il progetto DO

Nato nel 2022, il progetto DO rappresenta l'innovativa metodologia per la digital strategy delle PMI italiane. È un percorso strutturato per guidare ogni impresa verso l'effettiva transizione digitale 5.0.

2023

Nasce l'Academy

Nel 2023 Wholesale Italia gestisce con successo diversi progetti di innovazione in tutta Italia. Il percorso culmina con l'inaugurazione del centro di alta formazione regionale di 200 mq.

2024

Nasce l'HUB

Il percorso raggiunge il suo apice con l'inaugurazione del nuovo Hub digitale, un ecosistema e acceleratore d'impresе con una superficie di 900 mq, concepito per catalizzare l'innovazione e sostenere la crescita del tessuto imprenditoriale locale.

2025

Competenze al centro

Il percorso di ampliamento, avviato nel 2017 e consolidato nel 2025, vanta oggi molteplici standard ISO, la compliance GDPR e la prestigiosa certificazione UNI 11814 per i manager dell'intero nostro gruppo.

2026

Nasce DO AI

Gli ingenti investimenti iniziati nel 2025 sono confermati anche per il 2026 finalizzati alla realizzazione di un CLOUD AI PRIVATO per erogare servizi a professionisti e PMI.

WWSI
Wholesale Italia

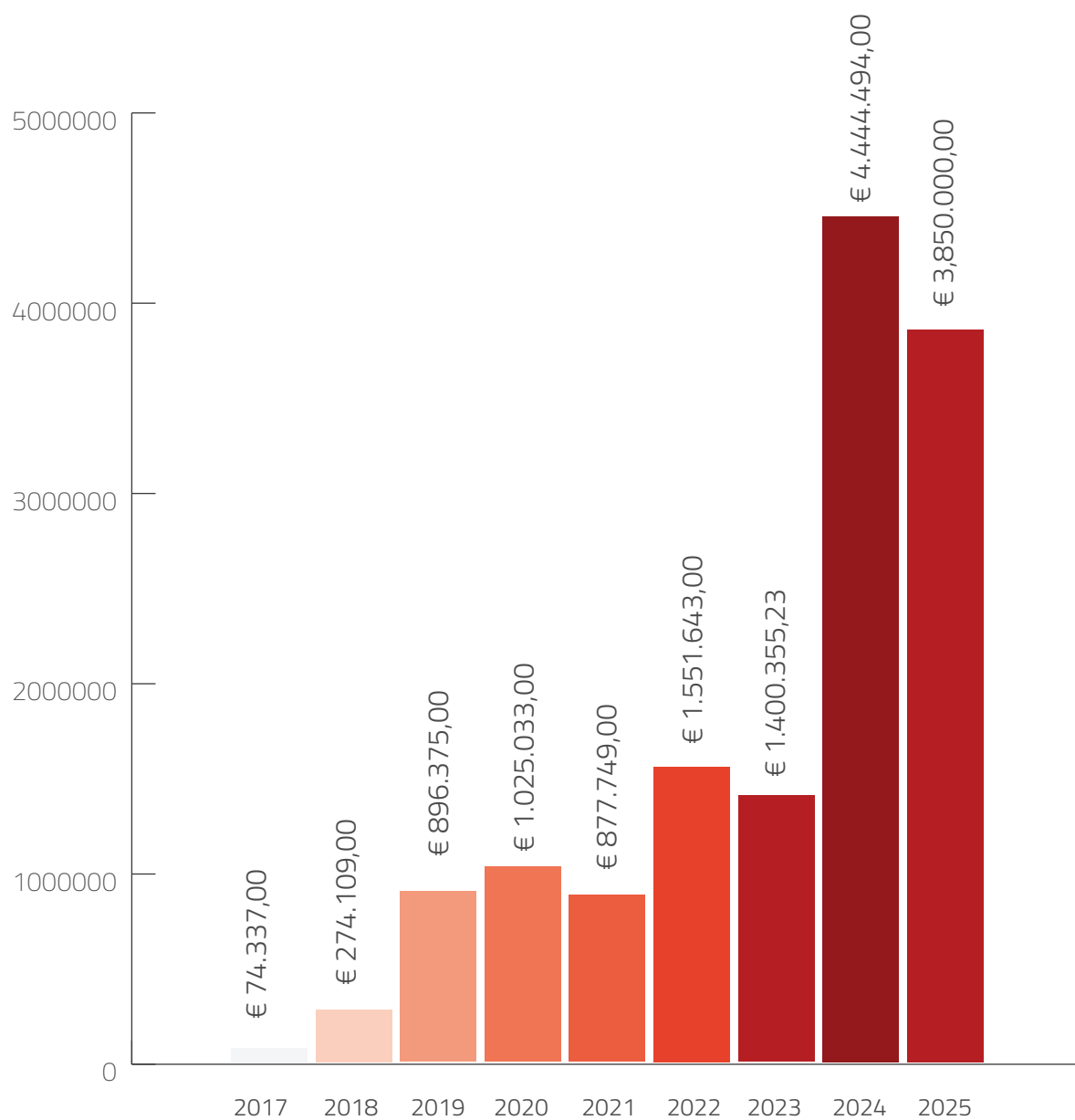
Visione in prospettiva

La nostra è una storia di crescita straordinaria e di successo, in sei anni, dal 2017 al 2025, abbiamo registrato un'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 9 ANNI

La nostra è una storia di crescita straordinaria e di successo, in sei anni, dal 2017 al 2025, abbiamo registrato un'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.



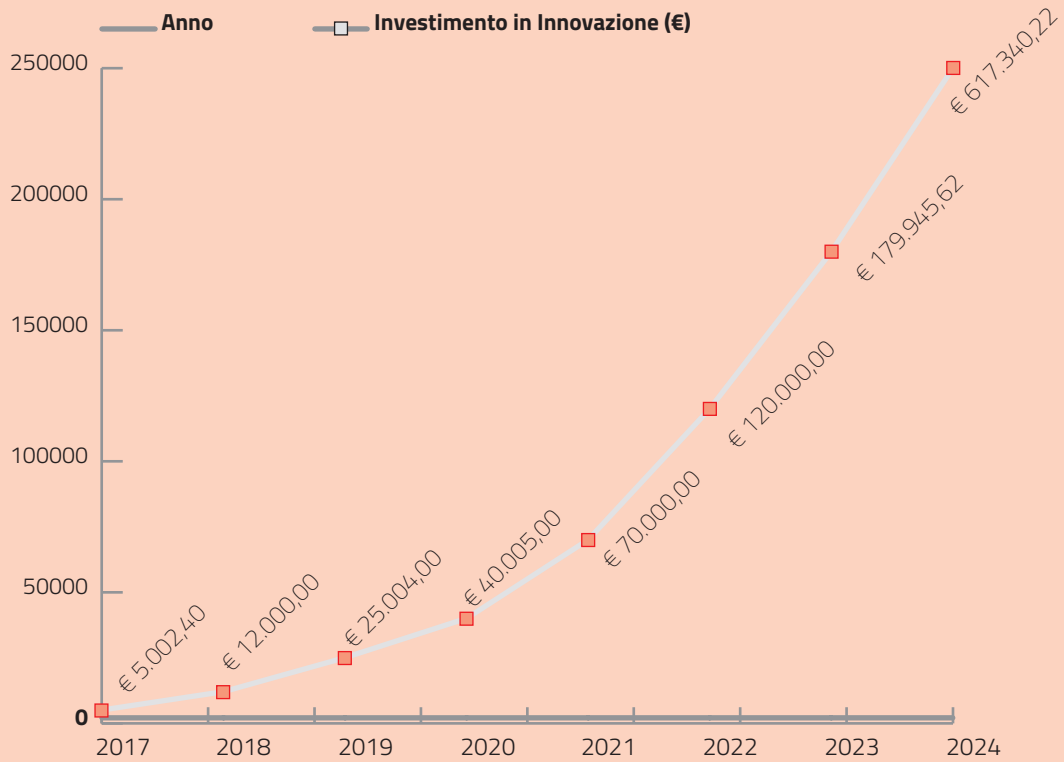
DATA SHEET

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.

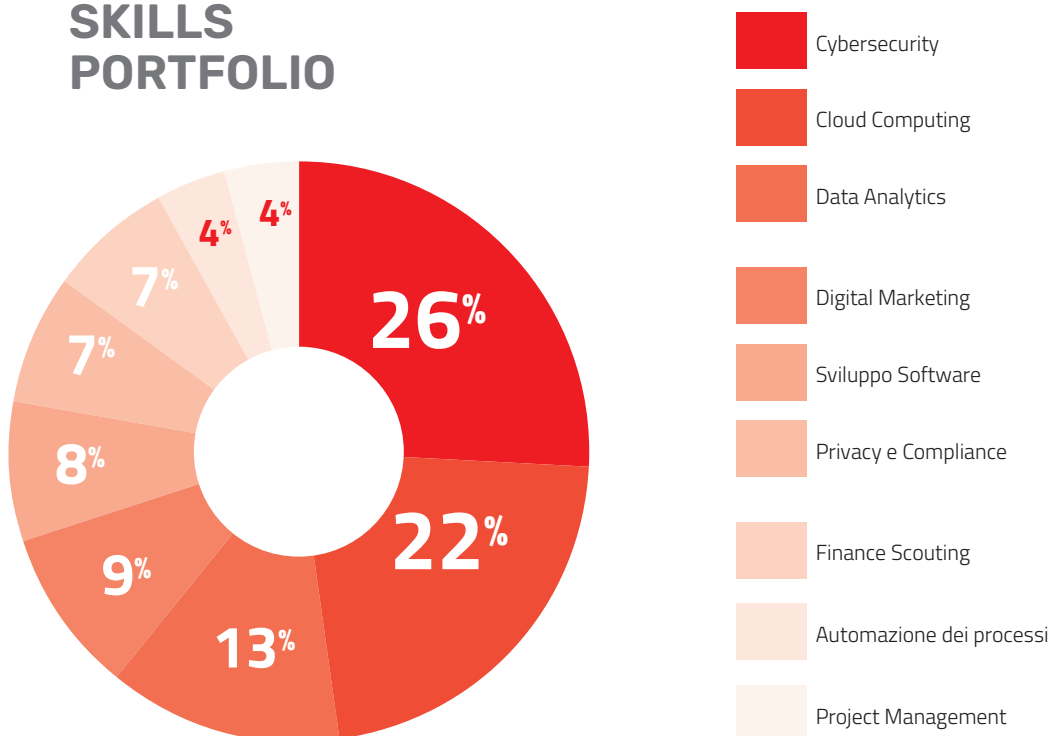
Questo ritmo di crescita sostenuto è un elemento distintivo di Wholesale Italia, un motore che spinge l'azienda a superare nuove sfide e a raggiungere traguardi sempre più ambiziosi. L'obiettivo è quello di continuare a crescere, investendo in innovazione e consolidando la propria posizione di leadership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



DO AI: AI PRIVATA E SOVRANA PER LE PMI

Con il progetto DO AI, Wholesale Italia porta l'innovazione nelle imprese attraverso un modello di Intelligenza Artificiale Sovrana. Il nostro approccio garantisce alle aziende il controllo totale, etico e sicuro sui propri dati, trasformando l'AI in un motore di crescita proprietario e protetto.

L'ecosistema DO AI si sviluppa su pilastri strategici:

Infrastruttura e sicurezza: l'Infrastruttura DO AI fornisce una base tecnologica solida e performante, blindata dai rigidi protocolli di DO AI Security. Questo garantisce che ogni dato e processo aziendale rimanga strettamente riservato e al riparo da minacce esterne.

DO AI collaboration: una suite completa per rivoluzionare l'operatività quotidiana e le sinergie aziendali. L'ecosistema ottimizza le interazioni nel Customer Care e spinge le performance del Digital Marketing; semplifica la Gestione Manager, arricchisce la gestione di spazi ed eventi fisici e virtuali con DoEngagement, e promuove la formazione continua delle risorse umane attraverso Do Learn.

Do Assistant AI: il vero cuore pulsante del sistema. Un assistente intelligente e proattivo che affianca costantemente i team, automatizzando le attività complesse e supportando le decisioni strategiche in tempo reale.

Attraverso DO AI, Wholesale Italia non offre solo tecnologia, ma un ecosistema intelligente e sicuro in cui l'azienda mantiene la piena sovranità sul proprio futuro digitale.



**QUI TROVI IL VOUCHER
CONSULENZA PROGETTA
LA TUA AI PRIVATA**

PARTNER

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

DÖRNICK

Fahrenheit 2030

Lux Reality

AIMAGE
digital vision

Gene RAZIC
one Ai

SYRIUS GROUP

FlyNet sistemi

DT System

EASY BUSINESS IN ESTONIA

BUSINESS
CONSULTING & SUPPORT

Technical Solutions by

DELL Technologies
AUTHORIZED PARTNER

SAMSUNG

ESE
EFFICIENCY
SAVING
ENVIRONMENT
POWERED BY DEPT

Synology

TrendAI™ Flash&Start®
INTERNET PROTECTION

MIKROTİK

eelectron

VACTIS

datto

intrusa **PROXMOX**

PARLANO PER NOI



Ministero delle Imprese
e del Made in Italy

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.

Siamo associati



Associazione Nazionale
Per l'Industria e il Terziario

I NOSTRI MANAGER

- | | | | |
|-----------------------------------|-------|------------------------------|-------|
| ▪ Dott. Renato Carmelo Tramontana | ■ ■ ■ | ▪ Dott. Antonio Testa | ■ ■ |
| ▪ Ing. Enrico Verrillo | ■ ■ | ▪ Dott. Giulio Lippi | ■ ■ |
| ▪ Dott. Alessio Scicolone | ■ ■ ■ | ▪ Dott.ssa Maria Galuffo | ■ ■ ■ |
| ▪ Avv. Alessandro Raucci | ■ ■ | ▪ Dott. Francesco Nicosia | ■ ■ ■ |
| ▪ Dott.ssa Marta D'Emilio | ■ ■ ■ | ▪ Dott. Vittorio Iovinella | ■ |
| ▪ Dott. Antonio Romano | ■ ■ ■ | ▪ Dott. Francesco Pellicchia | ■ ■ |
| ▪ Avv. Vincenzo Gallotto | ■ ■ ■ | ▪ Dott.ssa Laura Baselli | ■ ■ ■ |
| ▪ Dott. Davide Piccolo | ■ ■ | | |

■ Socio qualificato APCO

■ Innovation Manager iscritti* nell'albo MIMIT

■ Innovation Manager certificati* UNI11814



ISO 9001 | 2015

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

37001 | 2016

Sistema di Gestione Anti-Corruzione (Anti Bribery Management System).10



ISO 20000-1 | 2018

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

ISO 50001 | 2018

Sistema di Gestione dell'Energia (Energy Management System).11



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)



27017 | 2015

Standard correlato alla sicurezza delle informazioni per i servizi Cloud.6

27018 | 2019

Standard correlato alla protezione dei dati personali per i servizi Cloud.4



ISO 27701 | 2019

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

ISO 14001 | 2015

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



ISO 45001 | 2018

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

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