

Comunicato stampa

Milano, 25 settembre 2014 - Matica, leader a livello internazionale nell'offerta di sistemi e soluzioni ID e di emissione carte, annuncia la nomina di Richard Righi come Sales Manager per i Sistemi in Nord America

Il Gruppo Matica annuncia la nomina di Richard Righi quale Sales Manager della divisione Sistemi nell'America del Nord.

Richard Righi rafforza da oggi la squadra americana del Gruppo che conta uffici nella Carolina del Sud e in Florida e si focalizzerà principalmente sulla vendita dei sistemi di Matica non solo negli Stati Uniti ma anche in Canada.

Richard Righi vanta una profonda esperienza professionale nell'industria ID e di sistemi di emissione di carte, avendo lavorato per oltre 20 anni in Datacard e per più di 5 anni in Gemalto. Ha maturato competenze di vendita sia diretta che indiretta in qualità di senior account manager e di regional channel manager, ruoli che gli hanno permesso di conoscere a fondo sia le stampanti ID e tutti i prodotti correlati per la produzione desktop di carte e smart cards, sia le grandi macchine di personalizzazione carte per i centri di emissione centralizzati.

Richard Righi è stato fondamentale per lo sviluppo dei programmi di emissione carte e/o gestione carte per grandi società come AT&T, Boeing, Blue Cross, Carnival Cruise Line, Disney, First USA Bank, Jet Blue, Microsoft, Royal Bank of Canada e Target. Fra i suoi successi si possono annoverare la vendita a uno dei tre maggiori gruppi di credito negli Stati Uniti, l'utilizzo di un portafoglio elettronico senza contanti e di un sistema di controllo accessi per il Disney World Resort e le sue crociere; l'accesso a una delle più grandi catene ospedaliere con l'utilizzo di stampanti e carte per più di cento ospedali; un programma per l'emissione di circa 20 milioni di carte.

Sandro Camilleri, CEO di Matica, ha dichiarato: "Richard ha una forte esperienza di vendita e una profonda conoscenza del mercato in cui operiamo. Confidiamo che saprà dare un contributo importante alla realizzazione dei piani di crescita del gruppo in Nord America, mercato altamente competitivo ma che oggi offre più che mai interessanti prospettive di crescita".

Sandro Camilleri ha infine sottolineato come il mercato dell'emissione istantanea di carte sia in crescita negli Stati Uniti: "La necessità di emettere negli Stati Uniti carte EMV sta



generando una forte domanda di nuovi sistemi: siamo pronti a rispondere alle esigenze dei nostri clienti anche attraverso il lancio di nuovi prodotti e, grazie al contributo di Richard, affronteremo al meglio un mercato che richiede una forte combinazione di competenze fra software, vendite e partner di servizio."

Il Gruppo Matica

Matica System SpA è la casa madre di un gruppo che opera a livello globale nello sviluppo, produzione e distribuzione di soluzioni flessibili per la personalizzazione e l'emissione di carte magnetiche.

Alla società italiana fanno capo la controllata tedesca, Matica Technologies, quotata alla Borsa di Francoforte, un centro R&D (Santhià -VC), uno stabilimento (Paderno Dugnano, MI) e 8 sedi distribuite in Italia, Germania, Francia, Singapore, Cina, India, Stati Uniti e Emirati Arabi Uniti.

Matica genera oltre il 97% del proprio fatturato all'estero: opera infatti in 158 paesi del mondo attraverso 200 distributori e conta circa 160 dipendenti. Grazie a un'offerta combinata di soluzioni e servizi ad alto valore aggiunto, Matica è in grado di coprire una vasta gamma di applicazioni indirizzate a istituzioni finanziarie e governative, ai sistemi di controllo di accesso, identificazione e trasporto, caratterizzate da una selezione completa di differenti tecnologie per la personalizzazione e codifica di carte.

www.maticatech.com.

