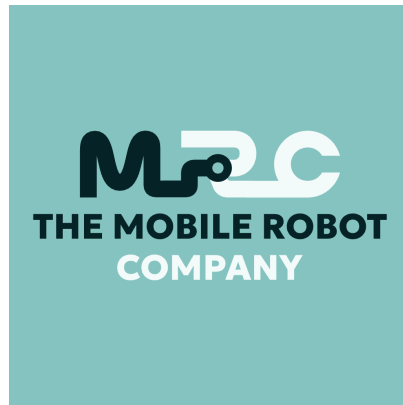




The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Procedura di candidatura · 2026-08-04

<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/application-process>

Procedura di candidatura

Gli integratori, i distributori e i partner di assistenza qualificati possono candidarsi per entrare nella rete globale di The Mobile Robot Company. Le candidature vengono gestite paese per paese. Questa pagina descrive l'intera procedura, dal primo contatto all'avvio della collaborazione.

Chi può candidarsi

Il [programma](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/program-overview/) è aperto alle organizzazioni la cui attività principale è naturalmente complementare ai robot, ad esempio aziende che operano nel settore dei carrelli elevatori tradizionali o della movimentazione automatizzata dei materiali e che dispongono già di una base clienti e di una struttura di assistenza. Consultare [I partner che cerchiamo](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/) e [Tipi di partner](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/partner-types/).

Manifestare interesse

È possibile avviare il dialogo tramite uno dei seguenti canali:

- la sezione **Diventa nostro partner** su www.mobilerobot.com;
- un'e-mail al team partner all'indirizzo hello@mobilerobot.com.

Poiché le partnership vengono istituite paese per paese, è necessario indicare il paese o i paesi che si desidera coprire e descrivere la propria attività attuale, specificando quali prodotti o soluzioni si vendono, si integrano o si assistono. I recapiti completi sono disponibili in [Contattare il team partner](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/).

Cosa valuta l'azienda

Il confronto si concentra sulla compatibilità con i requisiti del programma:

- capacità di gestire uno o più centri dimostrativi fisici in cui i clienti possano provare direttamente il prodotto;
- disponibilità a tenere i prodotti a magazzino per la consegna immediata;
- capacità di offrire l'intera gamma di servizi: vendita, prove a pagamento, installazione e contratti di assistenza post-vendita;
- disponibilità di tecnici di assistenza sul campo che possano ricevere una formazione sul prodotto;
- presenza di un referente interno per il prodotto;
- impegno a pianificare congiuntamente e periodicamente le attività commerciali.

I requisiti dettagliati sono descritti in [Requisiti](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/requirements/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/program/requirements/>).

Dopo l'accettazione

I nuovi partner seguono un percorso di avvio strutturato:

- un piano commerciale congiunto per la prima fase;
- un corso di formazione di due giorni su vendita e assistenza, seguito da supporto remoto illimitato;
- la possibilità di acquistare una sola volta il [Pacchetto iniziale](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/starter-package/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/starter-package/>), che fornisce al centro dimostrativo un robot per le dimostrazioni e comprende formazione, supporto all'installazione in loco e una campagna di lead generation mirata geograficamente.

Le varie fasi sono descritte nella [Procedura di avvio della collaborazione](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/onboarding-process/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/onboarding-process/>).

Disponibilità per paese

A giugno 2026 la rete copriva otto paesi ed era in espansione. L'azienda non pubblica un elenco dei paesi coperti; per conoscere la situazione nel proprio mercato, contattare il team partner. Consultare [Disponibilità per paese](https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/country-availability/) (<https://info.mobilerobot.com/it-it/partners/become-a-partner/country-availability/>).