

TECHZEN semplifica la Gestione Energetica per Reseller, PMI e Grandi aziende

In un mercato energetico sempre più complesso e volatile, **Techzen** si afferma come partner strategico per le imprese italiane. Fondata da **Alessandro Sanguedolce** e **Alessandro Fucinese**, la società guida Reseller, Operatori del settore utility e PMI, verso una gestione dell'energia efficiente e competitiva, trasformandola in leva di crescita.

Il 2026 sarà un anno di svolta per il comparto, dalla transizione green all'instabilità geopolitica.

"Il nostro obiettivo è trasformare la gestione energetica da problema operativo a vantaggio competitivo - spiegano i soci - Le imprese necessitano di modelli flessibili e di una governance energetica integrata nei processi decisionali".

Il modello Techzen combina consulenza a 360°, dall'analisi dei consumi a strategie di approvvigionamento, con l'outsourcing commerciale ed amministrativo i clienti possono così ridurre i costi fissi ed ottimizzare le performance.

I risultati concreti del 2025 mostrano una crescita media del 30% della base clienti per le aziende partner e una riduzione del 15% dei costi energetici grazie a contratti personalizzati e PPA (Power Purchase Agreement) di lungo periodo.



Techzen.

Alessandro Fucinese e Alessandro Sanguedolce, *Founders*

L'innovazione è al centro della strategia. Techzen investe in digitalizzazione con dashboard predittive basate su AI, CRM evoluti e sistemi di tracciabilità blockchain per forniture green.

"Coniughiamo energia, tecnologia e sostenibilità per consentire alle imprese di governare la transizione energetica e non subirla" sottolinea Fucinese.

"Grazie a partnership con trader affidabili, Techzen è interlocutore unico per il settore - conclude Sanguedolce - L'efficienza energetica è oggi uno strumento di crescita economica e sostenibilità ambientale, con una missione chiara: trasformare l'energia da costo a motore di valore e competitività"

www.techzensrl.it