PARTNERS flip
INFORMAZIONE E FORMAZIONE PER IL CANALE ICT A VALORE

n°151- mercoledì 9.09.2015

PIÙ PRIVACY NELLE SOLUZIONI CONSUMER 2016 DI KASPERSKY LAB

Lo specialista russo annuncia le nuove versioni di Kaspersky Internet Security, Internet Security Multi-Device e Anti-Virus, introducendo feature sempre più sofisticate per tutelare privacy, identità, dati, denaro e dispositivi degli utenti. pag.5

OLIVETTI TORNA A FARSI SENTIRE PER LA DIGITALIZZAZIONE DELLE PMI

Dare vita a un polo unico nel panorama italiano, capace di accompagnare le PMI nel percorso di digitalizzazione. A questo punta il piano di ristrutturazione presentato da Olivetti, per il quale è previsto un finanziamento di 60 milioni di euro da parte di Telecom Italia, suo unico azionista.
Al centro del rilancio, un'importante razionalizzazione delle linee di business dello storico marchio, selezionate in nome di una strategia orientata all'IoT, e la fusione per incorporazione di Telecom Italia Digital Solutions, azienda di Telecom dedita proprio allo sviluppo di soluzioni M2M, IoT e cloud. La combinazione

delle competenze portate in dote dai due asset darà origine a un nuovo soggetto, che opererà sul mercato con il brand Olivetti da gennaio 2016.
L'articolo completo a pag.3

LA NUOVA RELEASE "CLOUD READY" DI 3CX PHONE SYSTEM

Fruibile come centralino virtualizzato in hosting e con una serie di nuove funzionalità e miglioramenti che ne semplificano l'utilizzo. pag.7

Accordo tra EMC e BNP Paribas per i servizi finanziari pag.7

Xerox rilascia nuovi strumenti per il canale pag.9

Si completa la fusione tra Exclusive Networks e Sidin pag.9

Bludis distribuisce la soluzione CloudGate per l'IoT pag.10

La sicurezza di Assa Abloy distribuita da Elmat pag.10

Massimo Frattini alla guida del canale di Commvault per l'Italia pag.10

Jabra rafforza il team commerciale con Marco Colombini pag.10

Partners Flip - anno IV - numero 151 settimanale
Direttore responsabile: Loris Frezzato
In redazione: Gaetano Di Blasio, Riccardo Florio, Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi.
Redazione: via Marco Aurelio, 8 - 20127 Milano Tel 0236580448 fax 0236580444 www.partnersflip.it
Proprietà: Reportec srl, via Gian Galeazzo 2, 20136 Milano
Iscrizione al tribunale di Milano n°514 del 13/10/ 2011
Tutti i diritti sono riservati; Tutti i marchi sono registrati e di proprietà delle relative società.

CHECK POINT

THREAT EXTRACTION

ZERO MALWARE IN ZERO SECONDS

Check Point Threat Extraction eliminates malware contained in emailed and web-downloaded documents. Exploitable content including active content and various embedded objects are removed and files are reconstructed using known safe elements.

WE SECURE THE FUTURE

Check Point®
SOFTWARE TECHNOLOGIES LTD.

STRATEGIE

Olivetti torna a farsi sentire per la digitalizzazione delle PMI

Da Telecom 60 milioni per il rilancio dello storico brand, che prevede un disinvestimento sull'hardware a favore di un potenziamento di servizi e soluzioni destinate alle PMI, grazie anche all'integrazione di Telecom Italia Digital

Riccardo Delleani - Olivetti

Dare vita a un polo unico nel panorama italiano, capace di accompagnare le PMI nel percorso di digitalizzazione. A questo punta il piano di ristrutturazione presentato da Olivetti, per il quale è previsto un finanziamento di 60 milioni di euro da parte di Telecom Italia, suo unico azionista. Una cifra che, oltre a supportare il piano industriale, sarà anche destinata alla ricapitalizzazione societaria. Al centro del rilancio, un'importante razionalizzazione delle linee di business dello storico marchio, selezionate in nome di una strategia orientata all'IoT, e la fusione per incorporazione di Telecom Italia Digital Solutions, azienda di Telecom dedita proprio allo sviluppo di soluzioni M2M, IoT e cloud. La combinazione delle competenze portate in dote dai due asset darà origine a un nuovo soggetto, che opererà sul mercato con il brand Olivetti da gennaio 2016.

Secondo il piano, del core business della "nuova Olivetti" faranno parte tre principali linee di business. La prima è rappresentata dall'offerta per il mondo Office, fra cui spicca tutto ciò che riguarda la stampa e la sua gestione all'interno di grandi e piccole imprese. Un business che nel 2014 ha generato 100 milioni di euro e su cui Olivetti ha già investito da tempo, mettendo a punto una piattaforma MPS in grado di trasformare in servizio un'offerta tradizionalmente basata sul prodotto.

La seconda linea di business che costituirà un altro pillar della nuova realtà è legata all'offerta per il mondo Retail, un segmento di mercato in cui la società d'Ivrea è leader in Italia nei registratori di cassa con il 30% di share, con 15 milioni di euro. «Oggi il registratore di cassa è passato da oggetto isolato a strumento connesso, in grado di emettere scontrini fiscali digitali e inviare in tempo reale all'Agenzia delle Entrate tutte le informazioni sugli incassi - - sottolinea sottolinea **Riccardo Delleani**, amministratore delegato di Olivetti - diventando un hub di raccolta di tutte le informazioni derivanti dalla sensoristica dei punti vendita e scaricando dal cloud le funzionalità necessarie per l'analisi dei dati».

Il terzo ambito di interesse è quello dell'advanced caring, ossia dell'assistenza tecnica, che nel 2014 ha generato circa 24 milioni di euro. «Si tratta di un asset straordinario: oggi Olivetti dispone, infatti, di una rete di assistenza tecnica capillare, garantendo alle PMI un servizio di prossimità non solo sui nostri prodotti, ma anche per conto terzi» afferma Delleani.

La "nuova Olivetti" non avrà più, invece, un'offerta di device: pc, tablet e chiavette che, stante l'andamento del mercato, non hanno più le giuste prospettive per poter proseguire. Parallelamente alla razionalizzazione dell'offerta, Olivetti sta portando avanti un importante piano di ristrutturazione, mantenendo al proprio interno le professionalità più tecniche e coerenti con le nuove attività core e destinando le altre professionalità ai settori di business di Telecom Italia, che andrà ad assorbile.

«Con la razionalizzazione di Olivetti e la sua fusione con Telecom Italia Digital Solutions puntiamo a creare un soggetto con competenze di ingegneria difficilmente replicabili sul mercato, perché in grado di coniugare gli skill di TIDS nella messa a punto di soluzioni cloud e di data analisys con la nostra capacità di rispondere rapidamente alle esigenze dei singoli segmenti di mercato grazie a una struttura snella e reattiva» prosegue l'ad, sottolineando che elementi di forza della nuova realtà saranno anche il brand, ancora riconosciuto come sinonimo di qualità in Italia e all'estero, e il suo fitto canale di concessionari: una rete di 450 realtà in Italia e 500 all'estero che, per prossimità alle PMI, rappresenta il migliore candidato per guidare le piccole e medie realtà locali in un percorso di digitalizzazione fatto di tanti, ma continui piccoli passi.

Claudia Rossi

smau

MILANO
21-22-23 OTTOBRE 2015

fieramilanocity

OLTRE 400 NUOVI PARTNER PER SVILUPPARE IL TUO BUSINESS

Pronto per la nuova "rivoluzione industriale"?

Il manifatturiero genererà il 20% del Pil entro il 2020. Manifattura additiva, stampa 3D, big data e cloud: vieni a conoscere l'innovazione che può trasformare la tua azienda in una **Fabbrica 4.0**.

Scopri l'innovazione per il Negozio 2.0

Commercio e Turismo stanno vivendo oggi una profonda **rivoluzione dell'esperienza d'acquisto** da parte del cliente: multicanalità, social media, nuovi sistemi di pagamento ed e-commerce sono solo alcune delle novità presentate nell'area esperienziale.

Pronto a cogliere le opportunità delle Smart Communities?

Le comunità diventano sempre più "intelligenti e smart", **i servizi pubblici si rinnovano** per adeguarsi alle necessità dei cittadini, PA e Sanità si apprestano a **semplificare i processi** e ad **adottare sempre più innovazione.**

Vorresti ampliare il tuo business all'estero?

L'**internazionalizzazione** è uno dei temi centrali che concorrono maggiormente all'espansione aziendale: vieni a conoscere nella nuova area **Smau International** gli attori che ti possono affiancare in questo processo.

SCOPRI I PROTAGONISTI DEL NUOVO SETTORE DELL'INNOVAZIONE E LE OPPORTUNITÀ CHE LA TUA IMPRESA NON PUÒ PERDERE

Gli Stati Generali dell'Innovazione delle Regioni Italiane

In Italia si sta delineando una **nuova geografia del settore dell'innovazione** che nasce grazie a nuovi attori che hanno affiancato i tradizionali protagonisti: Startup innovative, incubatori, acceleratori ma anche cluster tecnologici, università e imprese innovative. Protagonisti i **territori**, le **Regioni** e le **imprese**.

Smau Discovery. Il personal shopper a tua completa disposizione.

Il tuo tempo è prezioso! Se vuoi conoscere in anticipo quello che potrai trovare in Fiera per rendere utile ed efficace la tua visita, programmando per tempo gli incontri agli stand, la partecipazione ai momenti formativi e alle occasioni di networking, il nostro Staff di specialisti è pronto ad affiancarti per fornirti tutte le risposte che cerchi.
Richiedi il servizio compilando il form online www.smau.it/discovery/

Main Partner:

aruba.it | cisco | CLOUDITALIA | EdiSoftware | Google | hp | Microsoft | SAP | sistemi Professione Informatica | TIM | ZUCCHETTI

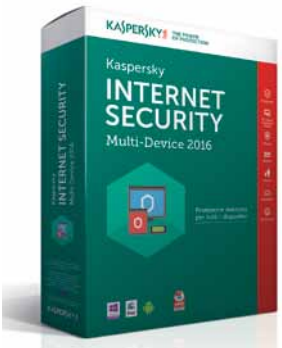
Contatti: | +39.02.283131 | info@smau.it | www.smau.it |

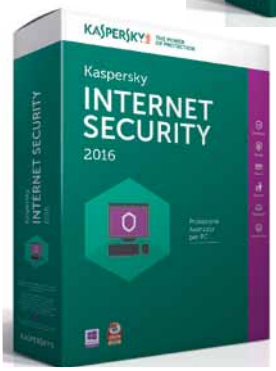
FIERA MILANO

EXPO MILANO 2015

Più privacy nelle soluzioni consumer 2016 di Kaspersky Lab

Lo specialista russo annuncia le nuove versioni di Kaspersky Internet Security, Internet Security Multi-Device e Anti-Virus, introducendo feature sempre più sofisticate per tutelare privacy, identità, dati, denaro e dispositivi degli utenti





«In sette anni di presenza sul mercato italiano siamo ormai leader indiscussi nella security lato consumer, un traguardo importante su cui intendiamo continuare a investire bruciando parte del marketshare ancora in mano ai nostri competitor» esordisce così **Morten Lehn**, managing director di Kaspersky Lab Italia, alla presentazione delle versioni 2016 delle soluzioni di sicurezza destinate agli utenti privati: Kaspersky Internet Security, Kaspersky Internet Security Multi-Device e Kaspersky Anti-Virus. Si tratta di tre prodotti specificatamente sviluppati per tutelare privacy, identità, dati, denaro e dispositivi degli utenti attraverso tecnologie in grado di assicurare nuovi livelli di protezione. Per sfuggire, per esempio, a messaggi pubblicitari mirati, nuove funzionalità sono state introdotte non solo per prevenire il riconoscimento dell'utente attraverso cookie, ma per segnalare ai siti che l'utente non vuole trasmettere dati capaci di tracciarlo. Allo stesso modo la nuova feature Change Control rileva qualsiasi tentativo nascosto di apportare cambiamenti alle configurazioni di sistema dei dispositivi in seguito al download di eventuali freeware, rendendoli noti all'utente, che può così decidere se bloccarli o meno. Il tool aggiornato Privacy Cleaner è in grado di rimuovere, invece, tutte le tracce di attività eseguite da computer Windows, mentre la funzione Webcam Proection previene l'intercettazione di immagini delle webcam, notificando accessi da applicazioni legittime e bloccando qualsiasi tentativo d'accesso alla fotocamera.

«Sul fronte mobile rileviamo una crescita continua di pericoli per la diffusione sempre più spinta di smartphone, tablet e notebook, dispositivi personali cui si aggiungono una pluralità di oggetti connessi a Internet che hanno ormai portato al fenomeno più esteso dell'Internet of Things» precisa **Alexander Moiseev**, managing director di Kaspersky Lab Europe, delineando le nuove minacce su cui lo specialista russo è già al lavoro. «L'era dell'Internet of Threats è qui e ognuno di noi costituisce ormai un punto di possibile attacco» prosegue, sottolineando l'importanza di dotarsi di prodotti performanti, caratterizzati da un'affidabilità riconosciuta anche da test indipendenti, proprio come avviene per i prodotti Kaspersky.

Una solidità tecnologica che negli anni non ha visto premiare solo l'offerta consumer, ma anche quella Enterprise, segmento in cui il vendor è entrato con una soluzione completa solo nel 2013 riscuotendo da subito un grande successo, soprattutto in ambito Finance, Government e Automotive.

«Il consenso maturato nel contesto Enterprise sta spingendo la nostra struttura a una crescita continua: oggi sono 20 le risorse a tempo pieno della nuova prestigiosa sede di Milano, una numerica che salirà presto a 30 per seguire sempre meglio un segmento in piena effervescenza» spiega Lehn, sottolineando l'esigenza di essere ancora più vicini a una geografia da cui provengono i due terzi dei clienti aziendali e la maggior parte dei rivenditori a valore. A breve la struttura di Milano è destinata, quindi, a superare quella di Roma, una sede inizialmente aperta per seguire lo sviluppo del mercato consumer e che il vendor non intende abbandonare, considerata l'importanza che il segmento degli utenti privati continuerà a giocare nella strategia di business di Kaspersky. **Claudia Rossi**

Fortinet- Le minacce si fermano qui

L'interesse nel proteggere le vostre risorse business sono più alte che mai. Attacchi avanzati e mirati stanno per essere lanciati con l'obiettivo di rubare dati sensibili aziendali, beni di proprietà intellettuali e informazioni privilegiate. E i tradizionali mezzi di difesa spesso non sono in grado di rilevare e mitigare questi attacchi.

Fortinet offre una soluzione completa, multi-layer che racchiude i 3 step fondamentali dell'Advanced Threat Protection (ATP): Mitigation, Discovery e Response. Fortinet ATP unisce una serie di tecnologie avanzate con l'obiettivo di creare una protezione dalle minacce moderna ed intelligente per assicurarsi che utenti, device ed applicazioni possano connettersi in modo sicuro alla rete. E tutte queste tecnologie sono garantite dagli esperti di ricerca sulle minacce FortiGuard.

Ogni organizzazione, grande o piccola che sia, è un obiettivo potenziale per attacchi mirati.
Non prendetevi questo rischio- proteggete la vostra rete con Fortinet.

FORTINET®

www.fortinet.com

La nuova release "cloud ready" di 3CX Phone System

Fruibile come centralino virtualizzato in hosting e con una serie di nuove funzionalità e miglioramenti che ne semplificano l'utilizzo

Nick Galea - 3CX

Il fornitore di soluzioni per la Unified Communication 3CX, ha rilasciato la nuova versione 14 della soluzione 3CX Phone System per Windows.

La nuova release consente ai partner 3CX di includere nella propria offerta anche servizi di centralino virtualizzati fornendo sulla stessa piattaforma un centralino cloud-based o da installare localmente.

La nuova versione è fruibile come centralino virtualizzato e offre nuovi standard di funzionamento, in particolare grazie alla tecnologia Push che 3CX ha integrato nei client e che attribuisce la priorità alle chiamate in ingresso sul centralino 3CX «assicurando l'immediata e totale reperibilità dei collaboratori in ogni luogo e quindi un'imbattibile mobilità nella fruizione dei servizi di telefonia del nuovo 3CX Phone System» spiega **Nick Galea**, CEO di 3CX.

La nuova versione consente anche l'integrazione del centralino virtualizzato in hosting (che può essere offerto dai partner in un proprio pacchetto di servizi). La nuova soluzione, installata su una macchina Windows come server PBX virtuale, supporta fino a 25 diverse istanze del centralino 3CX. A differenza dei classici sistemi multi-account, i servizi e lo spazio di archiviazione destinato ai dati di ogni singolo centralino vengono mantenuti assolutamente separati gli uni dagli altri.

A livello gestionale la versione 14 offre in più nuove funzionalità come la pianificazione dei processi di backup & ripristino, un maggior numero di avvisi emessi dal sistema per il controllo e un'interfaccia razionalizzata.

Inoltre gli amministratori dispongono di nuove misure per la gestione di eventuali malfunzionamenti così come di nuove funzioni tra cui la pianificazione dei report e l'inoltro tramite email, oppure la gestione dello spazio da destinare alle caselle vocali o ad altre registrazioni. Con l'edizione PRO è possibile tenere in standby una copia virtuale del 3CX Phone System attivabile in sostituzione del centralino in uso in caso di disservizio del server.

Infine alcune novità riguardano anche la soluzione per le videoconferenze integrata nel sistema, il 3CX WebMeeting. La qualità video è stata migliorata e sono disponibili il controllo remoto dei computer dei partecipanti, la registrazione del webinar in formato standard compatibile con YouTube e la conduzione di sondaggi tra i partecipanti in tempo reale. 3CX WebMeeting fornisce inoltre la possibilità di cedere il controllo del meeting ad altri partecipanti e di caricare presentazioni PowerPoint in formato HTML prima del webinar. **P.S.**

ACCORDO TRA EMC E BNP PARIBAS PER I SERVIZI FINANZIARI

EMC Global Financial Services, la struttura responsabile dei servizi finanziari di EMC, e BNP Paribas Leasing Solutions Italia, hanno siglato un accordo per proporre alle aziende attraverso la rete dei partner certificati di EMC le soluzioni software e hardware targate EMC finanziate in modalità di locazione operativa e leasing.

Una strategia che consente a EMC di ampliare il proprio portafoglio di soluzioni finanziarie e allo stesso tempo di offrire le proprie tecnologie a un numero maggiore di aziende.

In pratica, secondo l'accordo, BNP Paribas Leasing Solutions offre supporto ai partner EMC per offrire alle aziende clienti soluzioni di locazione finanziaria e operativa flessibili, su misura e a valore aggiunto. Questi servizi finanziari consentono a molte aziende di avviare i progetti di business di cui hanno bisogno con l'utilizzo della migliore tecnologia disponibile anche senza disporre nell'immediato del budget necessario.

"La collaborazione con BNP Paribas Leasing Solutions Italia permette a EMC di supportare i clienti nel trovare la migliore soluzione per disporre delle tecnologie e infrastrutture di cui necessitano, per mezzo di soluzioni finanziare personalizzate, convenienti e flessibili - ha dichiarato **Carlo Sarboraria**, Direttore EMC Global Financial Services Italia -. L'organizzazione commerciale capillare su tutto il territorio nazionale, la capacità di coprire l'intera gamma delle nostre soluzioni e la snellezza operativa di BNP Paribas Leasing Solution Italia ci permetteranno di soddisfare le diverse esigenze dei nostri clienti".

Per maggiori informazioni sulle soluzioni
contatta il tuo Partner Dell di riferimento.

PartnerDirect

La connettività di rete aperta in tutta l'azienda. Lo switch di ultima generazione.

Dai uno slancio all'innovazione con i nuovi switch Dell aperti standard da 1GbE a 100GbE ottimali per SDN.

2015 Dell Inc. Tutti i diritti riservati. Dell™, il logo Dell, e altri prodotti Dell citati sono marchi commerciali di Dell Inc.

STRATEGIE

Xerox rilascia nuovi strumenti per il canale

Xerox ha annunciato quattro nuovi strumenti con i quali intende offrire maggiori opportunità ai propri partner impegnati a soddisfare le esigenze del mercato delle PMI che vanno a completare l'offerta del proprio programma Partner Print Service (XPPS).
Grazie al nuovo Enhanced Managed Supplies Service, Xerox garantisce l'approvvigionamento automatico dei materiali di consumo per le stampanti tradizionali e multifunzione, non soggette a una contrattazione basata su costo per pagina, che consente di far risparmiare tempo e denaro ai clienti. I partner di canale che vendono servizi per la gestione dei materiali di consumo possono ottenere un margine incrementale sulle entrate generate dagli inchiostri e dai consumabili gestiti, incrementando così il flusso di profitti.
NewField IT e-Commerce Storefront è, invece, uno strumento che aiuta i partner a semplificare le procedure di ordine e rinnovo degli strumenti e dei servizi di valutazione utili ad analizzare l'infrastruttura IT aziendale, al fine di offrire ai clienti un programma di MPS efficace e che risponda alle reali esigenze.
MPS Application Programming Interface (API) è un kit di software di sviluppo che, integrato ai sistemi di front e back-office dei partner, è in grado di ridurre i costi amministrativi, come quelli relativi alle fatturazioni per i clienti, migliorando così l'assistenza clienti e i sistemi di misurazione dell'incident management.
Infine, con Xerox Digital Alternatives, i partner possono usufruire di un assistente, presente sul desktop o sui dispositivi mobili, in grado di automatizzare il flusso di lavoro cartaceo. Gli utenti possono firmare, prendere appunti, condividere, salvare e leggere documenti su un'unica interfaccia, senza doverli necessariamente stampare, né convertire i file, passare da un programma all'altro o da una versione digitale all'altra.

STRATEGIE

Si completa la fusione tra Exclusive Networks e Sidin

Nata dall'unione tra Sidin ed Exclusive Networks, Exclusive Networks Italia, è la nuova realtà distributiva che ha unito l'esperienza e la professionalità che le due società hanno maturato negli anni. La nuova società è già operativa con sede legale a Torino, un ufficio a Milano sotto la direzione di **Gian Silvio Galvani** nel ruolo di General Manager.
Il distributore può contare sulla profonda conoscenza del mercato italiano, la comprovata esperienza nel settore, un team preparato e competente e la piena fiducia e il sostegno del Gruppo Exclusive.
La nuova realtà si posiziona tra i principali player in ambito security e data center transformation, rappresentando un riferimento per i vendor che intendano proporsi sul mercato italiano così come per i rivenditori interessati a cogliere le opportunità offerte dal business ICT.
Gli obiettivi dichiarati riguardano lo sviluppo di nuove opportunità nei segmenti Enterprise e SMB, tramite iniziative specifiche rivolte ai due target. In particolare, Exclusive Networks Italia ha fatto sapere che intende rafforzare le azioni di recruiting sul canale tramite Business Development Manager (BDM) specializzati sul mondo Enterprise e concentrandosi sul mercato SMB con un team dedicato di Inside Sales. Inoltre, prevede il potenziamento del team tecnico, con l'ingresso di nuove risorse, la proposta di servizi aggiuntivi, come i Servizi Professionali Internazionali, e l'incremento delle attività formative. Prevista anche la centralizzazione delle funzioni di supporto pre e post vendita.

ACCORDI

BLUDIS DISTRIBUISCE LA SOLUZIONE CLOUDGATE PER L'IOT

Bludis, distributore a valore aggiunto operativo sul mercato italiano, ha siglato un accordo per la diffusione su tutto il territorio italiano di CloudGate, la soluzione IOT di Option, società specializzata nel settore M2M (machine to machine) e IoT (Internet of Things).
L'utilizzo della tecnologia per controllare e monitorare oggetti da remoto sta prendendo piede grazie alle ampie possibilità che ofre in diversi campi, tra cui quello delle Utility, le smart city, le power grid, la home automation, road infrastructure, gestione e monitoraggio flotte, gestione di infrastrutture industriali e così via. CloudGate è un dispositivo compatto in grado di mettere insieme e interpretare i dati provenienti da diversi oggetti e sensori wireless e non-wireless in commercio. È dotato di una propria intelligenza e questo lo differenzia da altri prodotti perché l'interpretazione dei dati avviene all'interno, e non esternamente come accade con altre soluzioni, che in questo modo consumano traffico (soprattutto nel caso di link 2/3/4G). Cloudgate può essere utilizzato in tutto il mondo ed è certificato dai principali operatori Telco.

ACCORDI

LA SICUREZZA DI ASSA ABLOY DISTRIBUITA DA ELMAT

Il distributore Elmat ha inserito nel proprio listino i prodotti del gruppo svedese Assa Abloy, specializzato nella sicurezza e nei sistemi di chiusura e apertura delle porte. Grazie alla rete di distribuzione costruita da Elmat, i professionisti del settore potranno raggiungere con più facilità le soluzioni proposte da Assa Abloy.
Tra le soluzioni realizzate da Assa Abloy c'è SMARTair, una serratura elettronica che permette di controllare l'apertura delle porte tramite l'utilizzo di una card abilitata. Il sistema è facilmente installabile e personalizzabile a seconda della porta sulla quale si vorrà utilizzarlo. Il dispositivo è wireless e non richiede quindi l'installazione di cavi. Esso può essere utilizzato anche per altri scopi, tra cui per esempio l'apertura controllata di distributori automatici o di denaro.
"Elmat avrà la responsabilità di far conoscere i prodotti del marchio Assa Abloy a tutti i potenziali clienti. Abbiamo avuto prova dell'elevata qualità delle soluzioni proposte, riconoscendone l'effettiva completezza nell'ottica delle più recenti tecnologie oggi disponibili" ha spiegato Andrea Rizzo, Co-CEO di ELMAT.

TURNOVER

MASSIMO FRATTINI ALLA GUIDA DEL CANALE DI COMMVAULT PER L'ITALIA

Commvault ha affidato il ruolo di Channel Manager a Massimo Frattini, con la responsabilità sulle attività di gestione, qualificazione e sviluppo dei partner sul mercato italiano.

Il manager sarà impegnato a sviluppare e consolidare la presenza dell'azienda in Italia attraverso i partner di canale, implementando azioni di consolidamento e promozione su distributori e rivenditori per promuovere il posizionamento di Commvault in qualità di partner di riferimento in tema di gestione e protezione dei dati.
Massimo ha alle spalle un'esperienza quindicennale nel mondo dell'IT, avendo ricoperto incarichi di responsabilità nell'ambito trade in aziende quali Ipanema Technologies, Websense, Symantec e Opengate. Nel corso della sua carriera ha acquisito particolare esperienza nel settore dell'IT security, gestendo e sviluppando le attività di canale sull'intero mercato italiano.

TURNOVER

JABRA RAFFORZA IL TEAM COMMERCIALE CON MARCO COLOMBINI

Jabra, conosciuta per i dispositivi audio che lasciano le mani libere (cuffie e auricolari WiFi e Bluetooth) ha deciso di ampliare il team commerciale con la nomina di Marco Colombini a Major Account di Jabra Italia. In questa posizione il manager avrà la responsabilità di definire, coordinare e gestire le attività di creazione della domanda dei prodotti Jabra presso gli utenti finali, sviluppando il business aziendale nelle aree presidiate in collaborazione con i team locali e dando supporto tecnico-commerciale ai partner con attività congiunte sul cliente.

KASPERSKY lab

THE POWER
OF PROTECTION

PROTEZIONE PRESENTE E SICUREZZA FUTURA

Soluzioni di sicurezza Kaspersky per la grande azienda

Un panorama di minacce sempre più sofisticate e complesse impone un approccio multilivello alla sicurezza IT, in cui una combinazione di tecnologie integrate fornisca funzionalità complete di rilevamento e protezione dalle minacce già conosciute... e da quelle ancora sconosciute.

Per tenere testa ai sofisticati livelli raggiunti oggi dalla cybercriminalità, sono necessari servizi di intelligence e tecnologie proattive per la sicurezza.
La nostra conoscenza di alcuni degli attacchi più sofisticati del mondo, insieme alla nostra capacità di rilevarli, ci consente di essere in grado di proteggere la vostra organizzazione oggi e nel futuro.

kaspersky.it/enterprise
#EnterpriseSec