

COMMVAULT: MASSIMA FLESSIBILITÀ PER CRESCERE INSIEME

L'azienda produttrice di Simpana, soluzione software per la gestione intelligente delle informazioni e dell'archiviazione, punta su un approccio flessibile e personalizzato per supportare i partner a livello di marketing e tecnologico.

pag.5



ORACLE SPINGE I PARTNER VERSO IL CLOUD

Sauro Romani, responsabile Alliances and Channels di Oracle per l'Italia, sottolinea la compiuta svolta di Oracle che si proclama una "cloud company" a tutti gli effetti e invita i partner a seguirli in questo percorso.

Per questo ha preparato un piano di partner enablement e un programma d'incentivazione, ha organizzato un roadshow in quattro tappe nel mese di ottobre e "chiama a rapporto" i partner chiedendo a chi si sente pronto di essere



presente come sponsor all'Oracle Cloud Day di novembre. «Abbiamo bisogno che i nostri partner ci accompagnino in questa svolta verso la nuova organizzazione del mercato» spiega il manager.

L'articolo completo a pag.3

DIMENSION DATA ED EMC COLLABORANO PER L'HYBRID CLOUD

Con l'iniziativa Catalyst Alliance, le due società mirano a sviluppare soluzioni integrate in ambito cloud per agevolarne l'adozione tra i clienti.

pag.7



n° 154

mercoledì 30.09.2015

Infocert porta la fatturazione elettronica nel mondo pag.7

Lo stato di Internet secondo Akamai pag.9

Tornano i webinar di Watchguard sulla security pag.9

Itway VAD distribuisce le soluzioni di Array Networks pag.10

FireEye si affida ad Arrow per il mercato paneuropeo pag.10

Arcserve cresce come società indipendente pag.10

A Nick Walden la gestione delle vendite di Infinera in EMEA pag.10



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.

W E S E C U R E T H E F U T U R E



Check Point[®]
SOFTWARE TECHNOLOGIES LTD.

Oracle spinge i partner verso il cloud

Incentivi e programmi per sfruttare le opportunità dei nuovi modelli di business nell'era delle imprese digitali

Sauro Romani, responsabile Alliances and Channels di Oracle per l'Italia, sottolinea la compiuta svolta di Oracle che si proclama una "cloud company" a tutti gli effetti e invita i partner a seguirli in questo percorso. Oracle ha fretta. Per questo ha preparato un piano di partner enablement e un programma d'incentivazione, ha organizzato un roadshow in quattro tappe nel mese di ottobre e "chiama a rapporto" i partner chiedendo a chi si sente pronto di essere presente come sponsor all'Oracle Cloud Day di novembre: «Anche un investimento praticamente "simbolico" testimonia la volontà d'impegno», afferma Romani che ci spiega la ragione di questa insistenza: «Abbiamo bisogno che i nostri partner ci accompagnino in questa svolta verso la nuova organizzazione del mercato».

Va riconosciuto che il "vecchio" mestiere del rivenditore sta cambiando, come pure la system integration: è la digital transformation,

guidata da Cloud e Mobility, a determinare nuovi paradigmi per l'IT aziendale, che ha ancora più bisogno di supporto, proprio ora che non è più l'unico interlocutore per vendor e canale ICT. Per questo è necessario affrontare il cambiamento. Ma nell'urgenza di Oracle c'è forse anche l'idea di poter cogliere un'opportunità importante. Romani, infatti, sottolinea che, con un'offerta completata dopo gli annunci dello scorso giugno, Oracle fornisce SaaS PaaS e IaaS, «senza concorrenti in grado di coprire ogni ambito, sia sul fronte delle Cloud Application sia su quello delle infrastrutture». In pratica, tranne Microsoft, Oracle non vede nessuno dei suoi concorrenti storici, Ibm in primis, sul mercato cloud italiano, a detta di Romani, che si dice confortato anche dall'opinione di alcuni analisti.

Oltre la copertura dell'offerta, il manager evidenzia anche i punti di forza tecnologici, a cominciare dallo stack completo, che «consente di spostare workload

da on premise a public cloud, facilitando la migrazione graduale verso soluzioni di cloud ibrido o interamente pubblico».

Se questa è la macchina, occorrono dei piloti: «Nell'era del cloud, il partner è, per le imprese, un interlocutore più importante di quanto non lo sia per l'on premise. Perché risolve i problemi che si presentano in azienda realizzando rapidamente una soluzione», spiega Romani, che sottolinea le opportunità nella system integration, le possibilità di aggiungere valore aggiunto alle soluzioni, ma anche i vantaggi nella rivendita delle stesse offerte cloud, che consente di mantenere attivo il contatto con il cliente. Ci sono delle criticità che vanno affrontate, avverte il manager, perché i cicli di vendita diventano sempre più veloci, ma, al tempo stesso, i progetti si "frammentano" in piani e attività più piccole. In questo possono giocare un ruolo importante i due VAD (Value Added Distributor), Computer Gross e Icos, che



Sauro Romani - Oracle

sono strutturati per cicli di vendita su piccoli progetti.

Incentivi e Mission Euro

Come accennato, Oracle ha previsto bootcamp e workshop per formare il canale, con corsi che, a detta di Romani, non comportano un aggravio d'impegno per i partner.

Sul fronte degli incentivi, invece, la società punta a premiare chi "presidia" il cliente, sfruttando i nuovi modelli di business, espandendo la vendita nel tempo. Per chi vende servizi cloud attraverso l'Oracle Partner Store c'è un ritorno del 10% (contro il 5% che il referral program prevedeva per l'on premise in caso di semplice segnalazione). Sono escluse le vendite alla PA, ma il rebate del 10% diventa ricorrente al rinnovo di licenza (ogni 3 anni per la durata tipica del contratto), per chi non si limita alla segnalazione ma segue anche la vendita. Per differenziarsi il partner può conseguire ulteriori certificazioni e accedere alle attività di co-selling, aumentando le opportunità di business. Infine, Oracle Italia ha organizzato **Mission Euro**, concorso con in palio gli Europei di calcio 2016 a Parigi. Si vince accumulando punti in base alle vendite, alle certificazioni conseguite e alle attività di demand generation.

Gaetano di Blasio



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

Commvault: massima flessibilità per crescere insieme

L'azienda produttrice di Simpana, soluzione software per la gestione intelligente delle informazioni e dell'archiviazione, punta su un approccio flessibile e personalizzato per supportare i partner a livello di marketing e tecnologico



Elena Ferrari di Commvault

Il Canale di Commvault in EMEA sta aumentando in modo rapido e consistente: un risultato che in Italia apre la strada a nuove iniziative e opportunità per i partner. Una crescita alimentata a sua volta da un periodo particolarmente felice per l'azienda produttrice di Simpana, specializzata nello sviluppo di soluzioni software per quello che, ci tiene a precisare, non è solo backup ma una visione più ampia e "smart" della gestione delle informazioni e della loro archiviazione.

Il fatturato di Commvault in Italia, che rappresenta la seconda "region" per importanza in Europa, nel primo trimestre 2015 (conclusosi lo scorso giugno) ha fatto registrare una crescita rispetto al 2014 del 220%: una cifra decisamente importante, pur tenendo conto di un valore complessivo del fatturato ancora per certi versi contenuto. Un'ulteriore propulsione Commvault la aspetta dal prossimo rilascio di una nuova major release

(la versione 11) di Simpana, il prodotto flagship dell'azienda, attesa entro la fine dell'anno.

«Commvault è un'azienda in crescita in Europa e in Italia - osserva **Elena Ferrari**, Channel sales director South EMEA di Commvault -. Nella relazione con i nostri partner di Canale abbiamo un approccio molto flessibile, che ci porta a metter a punto insieme a loro piani personalizzati, pensati per capitalizzare al meglio sulle loro specificità. Li supportiamo attraverso attività di marketing, telemarketing, eventi e proponiamo benefit sia a livello commerciale sia tecnologico, per esempio mettendo a disposizione il nostro supporto per la realizzazione di laboratori. Di fatto, ci consideriamo parte integrante della loro forza tecnica e di vendita: una sorta di consulenti».

La struttura italiana di Commvault dispone di un organico di 11 persone a elevata competenza e il canale di vendita è totalmente indiretto, con

tre livelli di partnership: Authorized, Gold e Platinum.

Attualmente i partner Authorized sono circa un centinaio a cui si affiancano una quindicina di rivenditori maggiormente qualificati (Gold e Platinum).

«I nostri partner di Canale ideali si configurano come aziende con una natura tecnica, predisposte alla vendita di servizi a valore e dotate di una struttura - continua Ferrari -. Siamo molto disponibili a investire sui partner che mostrano un commitment nei nostri confronti. Tra gli obiettivi per il nuovo anno fiscale c'è quello di far crescere a livello Platinum almeno tre partner Gold. La certificazione del livello Gold richiede tre persone tecniche certificate e un ritorno commerciale nell'ordine di 150mila euro all'anno; per il livello Platinum le persone tecniche salgono a 5 e il volume richiesto raddoppia».

A oggi Commvault si avvale in Italia di due distributori, Icos e Arrow. In questo

momento, ha spiegato la Ferrari, circa l'85% del business dei partner di Canale di Commvault è realizzato sulla base di un'offerta tradizionale, ma si stanno facendo strada sempre più le opportunità di fornire servizi a valore in modalità cloud.

Commvault vanta anche una serie di partnership tecnologiche con Microsoft, NetApp, Fujitsu, Cisco, Hitachi, Huawei e HP.

«Le richieste di partnership tecnologica solitamente ci vengono proposte - sottolinea Ferrari - poiché i nostri partner puntano a offrire piattaforme diversificate in un'ottica di semplificazione e co-saving. La nostra dedizione al software ci consente di inserirci all'interno di ogni tipo di infrastruttura senza richiedere migrazioni tecnologiche, per implementare una soluzione di gestione intelligente di archiviazione dei dati. E questo viene apprezzato dai nostri partner tecnologici».

Riccardo Florio

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:













Dimension Data e Emc collaborano per l'hybrid cloud



Si chiama Catalyst Alliance l'iniziativa strategica annunciata da Dimension Data e Emc pensata per velocizzare l'adozione dell'hybrid cloud nelle aziende di medie dimensioni.

Grazie alla partnership entrambe le società si impegnano a sviluppare e portare congiuntamente sul mercato soluzioni in grado di aiutare i clienti a ottenere valore dalle

strategie di business che sono supportate da soluzioni di hybrid cloud. Il piano prevede quindi il rilascio di soluzioni integrate in ambito cloud, inclusi servizi gestiti per lo storage, con fasce di prezzo flessibili.

Sarà disponibile anche un team dedicato specializzato nell'ambito vendite, tecnico e di marketing di Dimension Data e Emc per allineare i carichi di

lavoro e le applicazioni dei clienti con le soluzioni più adatte.

"Unendo la leadership tecnologica di Emc con l'ampio portafogli di servizi e di ricerca di Dimension Data, le aziende saranno in grado di accelerare la crescita, di creare valore per i loro clienti e avere ritorni economici" ha commentato **Steve Nola**, Group Executive for IT-as-a-Service di Dimension

Data. "Le aziende di tutti i settori devono reinventarsi nella nuova Digital Age, dove la tecnologia è un fattore abilitante per crescere, innovare, migliorare la relazione con il cliente e accrescere la produttività. La collaborazione tra Emc e Dimension Data abiliterà queste trasformazioni" ha dichiarato **Jay Snyder**, Senior Vice President Global Alliances di EMC Corporation.

ACCORDI

Infocert porta la fatturazione elettronica nel mondo

Infocert, società di certificazione (Certification Authority) a livello europeo per la firma digitale e per i processi di conservazione sostitutiva dei documenti, e in Italia per la Posta Elettronica Certificata, ha annunciato di aver siglato una partnership con la società svedese Trustweaver, fornitore di servizi cloud a norma per documenti elettronici.

Per rispondere alle necessità dei clienti italiani che devono inviare, ricevere e archiviare le fatture rispettando le diverse legislazioni di più di 50 Paesi nel mondo, Infocert ha puntato sui servizi cloud di

Trustweaver. "Dato che le imprese italiane sono grandi esportatrici di beni e servizi in tutto il mondo, la conformità legale del processo di fatturazione elettronica diventa un fattore essenziale. Per questo motivo, Infocert ha migliorato le soluzioni di fatturazione con un servizio che soddisfa i requisiti di molti paesi contemporaneamente" ha puntualizzato **Danilo Cattaneo**, Amministratore Delegato di InfoCert.

Con la partnership i clienti di Infocert possono utilizzare i servizi di Trustweaver attraverso le soluzioni della stessa Infocert, con la garanzia della conformità legale indipendentemente dalle normative nazionali vigenti e dalla loro evoluzione.

"Siamo molto lieti di aggiungere InfoCert alla nostra rete di partner - ha commentato **Christiaan Van Der Valk**, Presidente di TrustWeaver -.

L'integrazione dei nostri servizi agevola la transizione verso la digitalizzazione completa della documentazione commerciale, dato che molte aziende continuano a nutrire preoccupazione sulla validità legale dei documenti elettronici e per i controlli fiscali. L'unione dei nostri servizi permette alle aziende internazionali di beneficiare di livelli di sicurezza e di conformità legale maggiori rispetto alla gestione cartacea".

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.



Lo stato di Internet secondo Akamai

I dati raccolti da Akamai fotografano lo stato della rete. L'Italia è 23esima nei Paesi EMEA per velocità media di connessione

Cresce di anno in anno la velocità di connessione di Internet che va di pari passo con una maggiore diffusione e fruizione di contenuti video di alta qualità che vengono distribuiti in rete. Per conoscere l'evoluzione dello stato di Internet la società Akamai pubblica regolarmente un Rapporto che si basa sulle rilevazioni dei dati raccolti attraverso la Akamai Intelligent Platform. Di seguito riportiamo alcuni trend che la società ha evidenziato nell'ultimo Rapporto relativo al secondo trimestre (Q2) del 2015.

Cresce la velocità media di connessione

A livello mondiale risulta che la velocità media di connessione per il secondo trimestre 2015 è aumentata del 3,5% passando a un valore di 5,1 Mbps, mentre la percentuale di crescita anno su anno è del 17%. Il trimestre considerato ha visto in particolare 7 Paesi europei nella lista dei primi 10. Tra questi è la Svezia a occupare il primo posto, con una velocità di 16,1 Mbps, seguono: Svizzera, Paesi

Bassi, Norvegia, Lettonia, Finlandia e Repubblica Ceca rispettivamente nelle posizioni dalla quinta alla decima.

Purtroppo l'Italia non compare ai primi posti della classifica per velocità media di connessione, ma nell'area EMEA si ritrova in 23esima posizione con una velocità di 6,4 Mbps nel secondo trimestre 2015. Risulta comunque un aumento del 12% rispetto al trimestre corrispondente nell'anno precedente.

Connettività broadband

Akamai ha introdotto nel proprio rapporto la misurazione della percentuale di indirizzi IP connessi con una velocità media superiore a 25 Mbps, che rappresenta il nuovo benchmark per la connettività broadband adottato dalla Federal Communication Commission a partire da Gennaio 2015.

È emerso che a livello mondiale il 4,9% degli indirizzi IP unici si è connesso alla rete Akamai a velocità superiori a 25 Mbps, con

un incremento del 7,5% sul trimestre precedente. La Corea del Sud è il primo Paese al mondo nella penetrazione dei 25 Mbps.

Nel Q2 sono sette i Paesi europei che si sono guadagnati una posizione nella classifica per l'adozione della broadband: la Svezia al quarto posto con una penetrazione del 15%, seguita da Lettonia, Svizzera, Lituania, Norvegia, Finlandia e Olanda nelle posizioni fino alla decima. L'incremento anno su anno varia da 0,8% per la Lettonia al 133% per la Lituania, unico Paese nella lista dei primi dieci a mostrare una penetrazione più che doppia rispetto al precedente anno.

A livello globale invece la percentuale di indirizzi IP unici connessi alla rete Akamai a velocità di almeno 4 Mbps è salita nel secondo trimestre al 64% (+1,1%). In generale, l'Europa ha dimostrato alti livelli di penetrazione delle connessioni a 4 Mbps (Paesi Bassi 95%, Romania 94%, Danimarca 93%, Svizzera 93%, Svezia 92%, Belgio 91%, Austria e Finlandia 90%).

Anche l'Italia ha riportato una crescita nelle connessioni a banda larga di un certo interesse se si considera una variazione anno su anno (+13%), raggiungendo il 70% di penetrazione.

TORNANO I WEBINAR DI WATCHGUARD SULLA SECURITY

La formazione gratuita di Watchguard torna in autunno con un ciclo di webinar firmati da Emilio Tonelli, Senior Sales Engineer South Europe di WatchGuard, aperti a tutti coloro che intendano migliorare le proprie competenze in tema di cybersecurity.

Le sessioni hanno una durata di mezz'ora in cui viene approfondita una tematica di sicurezza informatica e, in particolare, i nuovi appuntamenti riguarderanno argomenti quali: le più recenti tecniche di attacco, i rischi potenziali connessi all'adozione di pratiche non sicure in azienda, la sicurezza preventiva, delle policy aziendali e della loro gestione, e altro ancora. Gli appuntamenti del mese in corso La continua proposta di webinar da parte di Watchguard dimostra l'interesse degli utenti finali e del canale verso l'aggiornamento costante sulle tematiche della sicurezza. "Il nostro obiettivo è quello di educare in modo semplice e non invasivo. Abbiamo ormai un archivio di oltre 40 video lezioni disponibili online, che partono dai semplici fondamenti del networking fino ad arrivare alle tecniche di hacking avanzato" spiega Tonelli. Per la lista dei prossimi appuntamenti e per iscriversi collegarsi al sito: <https://www.watchguarditalia.com/webinar/>

ACCORDI

ITWAY VAD DISTRIBUISCE LE SOLUZIONI DI ARRAY NETWORKS

ItwayVAD ha siglato un nuovo accordo per la distribuzione sul territorio del Sud Europa (Italia, Spagna, Portogallo, Turchia e Grecia) delle soluzioni di Array Networks, società con sede in California e con uffici commerciali in Europa.

Array Network produce soluzioni di application delivery control, ottimizzazione di rete e sicurezza SSL VPN, che consentono alle imprese dei settori Finance, medicale e retail/eCommerce, ai service provider e alle PA di ottimizzare le prestazioni delle proprie reti contenendo i costi di esercizio.

Le soluzioni del vendor sono disponibili sia in modalità on-premise, fisica e virtuale, sia in modalità Infrastructure as a Service (IaaS) e Software as a Service (SaaS). Grazie ad esse le organizzazioni possono controllare le applicazioni d'impresa, scalare i servizi nel cloud e implementare applicazioni e servizi nell'ambito di un'infrastruttura di cloud orchestration di nuova generazione. Grazie al nuovo accordo

ItwayVAD potrà appoggiarsi alla propria rete di rivenditori per supportare e sviluppare le vendite delle soluzioni di Array Network.

ACCORDI

FIREEYE SI AFFIDA AD ARROW PER IL MERCATO PANEUROPEO

Arrow Electronics ha siglato un accordo per la distribuzione delle soluzioni di sicurezza informatica della società FireEye, con sede in California, in alcuni Paesi europei tra cui l'Italia. L'accordo prevede una collaborazione volta a consolidare i mercati esistenti e i settori in crescita ma allo stesso tempo mira ad espandere il raggio d'azione verso nuove aree.

L'attività di Arrow a supporto della diffusione delle soluzioni di FireEye comprende la presenza di team specializzati disposizione di reseller, service provider, solution provider e system integrator. In più il distributore offre supporto al canale per aumentare il market share e mantenere i profitti attraverso programmi di generazione di nuove richieste e registrazione dei deal. Arrow fa sapere anche che investirà in apparecchiature demo per attività di laboratorio e proof-of-concept, che

consentono ai partner FireEye in Europa un accesso semplice e veloce, per supportare il fast-tracking delle opportunità.

TENDENZE

ARC SERVE CRESCE COME SOCIETÀ INDIPENDENTE

A un anno dallo spin off con Ca Technologies che ha portato Arcserve a diventare una azienda indipendente di soluzioni nel segmento della protezione dei dati, la società, con sede a Minneapolis, nel Minnesota, si dichiara soddisfatta dell'andamento del business e dei traguardi che ha potuto raggiungere.

A dimostrarlo l'assunzione di 170 nuovi collaboratori su scala mondiale e la crescita del numero di clienti che, a detta della società, hanno raggiunto la quota di 45.000 in 150 Paesi. È stata anche annunciata Arcserve Unified Data Protection (UDP), l'architettura unificata che include software e appliance per ambienti virtuali, fisici e cloud. La soluzione, fa sapere la società, ha avuto una diffusione che ha contribuito alla forte crescita della società: in un anno ha quasi triplicato la base clienti, con Regno Unito, Francia e Germania che incidono sul 45% del mercato globale.

TURNOVER

A NICK WALDEN LA GESTIONE DELLE VENDITE DI INFINERA IN EMEA

Infinera, società specializzata in reti di trasporto intelligenti con sede nella Silicon Valley, ha nominato Nick Walden Senior Vice President Sales EMEA, con la responsabilità di tutte le attività di vendita della società nella regione Europa, Medio Oriente e Africa (EMEA).

Il manager ha alle spalle 20 anni di esperienza nel settore con incarichi in posizioni di crescente responsabilità che lo hanno portato a maturare una conoscenza approfondita nel settore delle vendite.

Nick Walden ha avuto un'esperienza di 14 anni in Ciena in cui ha ricoperto il ruolo di President e Managing Director della Divisione Carrier in EMEA prima di passare in Infinera. In precedenza, aveva ricoperto diverse posizioni, compreso il ruolo di Regional Managing Director in Northern Europe, responsabile dei mercati service provider, partner ed enterprise.





DIVENTA PARTNER KASPERSKY



PROPONI LE MIGLIORI SOLUZIONI IT
per aziende di tutte le dimensioni ed esigenze



AUMENTA IL TUO FATTURATO
con costanti guadagni e margini più alti



PARTECIPA AD UN ESCLUSIVO PROGRAMMA DI INCENTIVI
che riconosce la tua fedeltà e il successo come nessun altro



REGISTRATI SU WWW.KASPERSKYPARTNERS.EU

www.kasperskypartners.eu

KASPERSKY  **THE POWER
OF PROTECTION**