

LA SICUREZZA ADATTATIVA DI FIREEYE

Un mix di tecnologia, intelligence ed expertise caratterizza la proposizione strategica dell'azienda che si propone come partner per garantire risposte rapide ed efficaci alle nuove tipologie di attacco.

pag.5



RAPPORTO ASSINFORM 2015: URGONO COMPETENZE

La crescita di un Paese moderno oggi passa necessariamente dallo sviluppo e dalla implementazione di tecnologie digitali. Ci vogliono risorse da destinare ad investimenti ma non basta. Questo il punto di partenza nella presentazione del Rapporto Assinform. Probabilmente la vera chiave di accesso alla digitalizzazione sono le competenze che oggi mancano. L'indicazione è venuta durante la presentazione dei dati semestrali sul mercato digitale nazionale da parte di Assinform.

«Il nostro Paese soffre ancora di troppe lentezze nei grandi progetti di



stimolo e aggregazione. Le strategie lanciate dal Governo, dal piano banda ultralarga alla digitalizzazione della PA ai piani per la Sanità e la scuola digitali, vanno nel verso giusto, ma richiedono accelerazione e pragmatismo» ha commentato Agostino Santoni, Presidente di Assinform.

L'articolo completo
a pag.3

n° 157

mercoledì 21.10.2015

Gruppo CMT cerca nuovi partner pag.7

Accordo tra Avnet e Orchestra Service pag.7

Dell incontra il canale al Peak Performance pag.9

Otto Group sceglie le soluzioni di Webtrends pag.9

Alinéa, del gruppo Auchan, adotta per il retail il PML di TXT pag.10

APC accoglie i partner a Smau con tecnologie e nuovi programmi pag.10

Formazione gratuita nel Web con VoipVoice pag.10

Pietro Scott Jovane diventa AD di Banzai pag.10



**BREAK FREE FROM YOUR OLD PBX
WITH 3CX PHONE SYSTEM**

QUESTO NUMERO É OFFERTO DA

3CX
Innovating Communications.

Partners Flip - anno IV - numero 157 settimanale
Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio
In redazione: 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.

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:













Rapporto Assinform 2015: urgono competenze

Secondo i dati divulgati da Assinform ci sono mezzo milione di posizioni di lavoro disponibili che non si riesce a coprire per mancanza di skill

La crescita di un Paese moderno oggi passa necessariamente dallo sviluppo e dalla implementazione di tecnologie digitali. Ci vogliono risorse da destinare ad investimenti ma non basta. Questo il punto di partenza nella presentazione del Rapporto Assinform. Probabilmente la vera chiave di accesso alla digitalizzazione sono le competenze che oggi mancano. Le figure necessarie a dare sistematicità e forma al digitale sono stimate in non meno di mezzo milione. L'indicazione è venuta durante la presentazione dei dati semestrali sul mercato digitale nazionale da parte di Assinform.

«Senza queste figure - ha chiosato **Giancarlo Capitani**, presidente di NetConsultingcube, che per l'associazione cura da sempre la elaborazione dei dati di mercato -, l'Italia potrebbe avere serie difficoltà a seguire i trend internazionali e quindi restare competitiva. In altre parole a seguire il ritmo di innovazione di altre economie, e quindi a mettere in pratica i dettami della Industry 4.0 che

contemplano, tra l'altro, la creazione di nuovi prodotti e servizi 'intelligenti' e lo sviluppo di nuove filiere ed ecosistemi intersettoriali dell'innovazione».

È questo il motivo che ha ispirato Assinform a farsi promotrice di un Osservatorio per le Competenze Digitali, che ha come ambizione quella di porsi come riferimento per le 80-85 Università italiane sulle modifiche da introdurre nei programmi di studio, per assecondare la crescita economica e social del Paese.

Quali le figure di cui vi è maggiore esigenza? Una, già conosciuta, è quella dei *data analyst*, codificata a livello professionale negli Stati Uniti, ma non in Italia. Da noi, è meglio parlare di analista dati più che di scienziato dei dati, proprio perché le mansioni maggiormente richieste ruotano, per ora almeno, attorno alla capacità di sintetizzare informazioni utili a chi poi prende le decisioni in azienda. La figura forse più dominante, secondo Capitani, è però quella dell'*architetto informatico*: colui che

concepisce l'architettura del sistema informatico, cioè seleziona le differenti componenti del sistema e il loro assemblaggio ed è incaricato della loro evoluzione.

Servizi ICT in ripresa

Venendo ai numeri, nei primi sei mesi del 2015, il mercato digitale nel suo complesso è cresciuto dell'1,5% a 31.583 milioni di euro. Il dato di crescita, pur contenuto, non solo interrompe una tendenza negativa che durava da anni, ma concorre ad aggiustare al rialzo le stime per l'intero 2015: dall'1,1% della primavera scorsa all'1,3%, per un valore di 65.100 milioni.

Una correzione in sintonia con quella tendenziale dell'economia nel suo complesso, che ha nel settore dell'automotive il suo punto di maggiore forza (si è in presenza di un vero boom con tassi di espansione anno su anno del 30-40%). Alla sostanziale tenuta del software si accompagna la ripresa per i servizi ICT, secondi solo ai servizi di rete per peso sul mercato digitale complessivo. La



Agostino Santoni -
Presidente di Assinform

crescita rilevata, per quanto contenuta (+0,3% a 5.096 milioni), pone fine a un trend negativo che durava da anni e che rivela tutta la consistenza dell'emergere di nuovi e più evoluti trend di spesa e di investimento.

Il comparto è infatti trainato dai servizi di data center e cloud computing (+12,3% a 869 milioni) che compensano l'andamento in lieve calo di tutti gli altri segmenti (outsourcing -1,2%, formazione -3,6%, consulenza -1,6%, assistenza tecnica -1,7%, sviluppo applicativo e systems integration -1,9%), più esposti sui fronti dell'ICT tradizionale. In conclusione, per

Agostino Santoni, Presidente di Assinform, «L'inversione di rotta c'è ma non basta. Il nostro Paese soffre ancora di troppe lentezze nei grandi progetti di stimolo e aggregazione. Le strategie lanciate dal Governo, dal piano banda ultralarga alla digitalizzazione della PA ai piani per la Sanità e la scuola digitali, vanno nel verso giusto, ma richiedono accelerazione e pragmatismo». **Gian Carlo Lanzetti**



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 sicurezza adattativa di FireEye

Un mix di tecnologia, intelligence ed expertise caratterizza la proposizione strategica dell'azienda che si propone come partner per garantire risposte rapide ed efficaci alle nuove tipologie di attacco.

Fondata nel 2004 FireEye, azienda specializzata in soluzioni di sicurezza, è presente sul mercato italiano da tre anni. Tuttavia è ancora limitata la notorietà di questa realtà ad alta specializzazione che prevede di chiudere il 2015 con un fatturato di oltre 630 milioni di dollari.

Tra le tappe che caratterizzano la storia di FireEye va ricordata l'acquisizione nel 2013 di Mandiant (per circa 1 miliardo di dollari), azienda molto nota oltre oceano per la sua capacità consulenziale e i prodotti per la gestione degli incidenti. La quotazione in borsa negli Stati Uniti di FireEye, avvenuta nel 2014, ha fatto registrare un risultato estremamente positivo che ha messo a disposizione dell'azienda le risorse per un ulteriore impulso e per ampliare l'offerta dei suoi prodotti che sono passati da due a più di venti.

Vice Presidente per il Sud Europa è **Marco Riboli**, un veterano nel mondo

della sicurezza ICT, già Vice President e General Manager di Symantec EMEA Southern Region.

«Pensare che la possibilità di essere colpiti sia un rischio reale non è più un errore - osserva Riboli -; le nuove minacce, ma soprattutto nuovi attac-

canti, possono arrivare ovunque.

A questo punto bisogna chiedersi chi ci possa dare la maggior sicurezza possibile e supportare in caso di attacco.

Chi può aiutarci a ridurre da settimane a ore il tempo di analisi dell'incidente? Chi mi può fornire una metodologia che, abbinata alla tecnologia, garantisca il controllo dei processi? FireEye risponde a tutte queste domande, offrendo una Adaptive Defense per proteggere la propria

comunità globale di utenti».

FireEye propone un modello di difesa di tipo adattativo basato su una combinazione di tecnologia, intelligence e consulenza per predisporre una protezione unificata e porre rimedio alle vio-

lazioni in tempi molto rapidi. Il fulcro tecnologico è rappresentato dall'architettura brevettata Multi-Vector Virtual Execution (MVX), pensata

per collegare molteplici vettori di attacco e analizzare le minacce su centinaia di combinazioni tra sistema operativo, applicazioni e versioni software.

Le soluzioni FireEye si collocano a valle dei sistemi di protezione già presenti in aziende fornendo un

layer di protezione che non richiede di modificare l'architettura esistente.

L'azienda vanta partnership con numerosi global e local system integrator tra cui HP, Deloitte e SAP, mentre in Italia i suoi prodotti distribuiti da Arrow, Computer Gross ed Exclusive Networks.

In Italia l'azienda annovera per ora una quarantina di clienti (un numero in rapida crescita secondo quanto sostiene l'azienda) con una presenza soprattutto nell'ambito della Pubblica Amministrazione e del settore finanziario.

«La sicurezza non è più un problema dell'IT ma un tema legato al rischio di business - precisa Riboli -. È importante che a livello di board ci si assicuri di predisporre una gestione adeguata per lo sviluppo di misure di sicurezza e piani di risposta che siano in grado di stare al passo con metodi di attacco sempre più sofisticati, al fine di ridurre al minimo i rischi».

Riccardo Florio



Marco Riboli - FireEye

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.



Gruppo CMT cerca nuovi partner

Lancio di un programma di canale a valore per la società specializzata nella gestione digitale dei documenti

Il Gruppo CMT, marchio di C.M.Trading, specializzato nella gestione digitale delle comunicazioni, vuole ampliare la sua rete in Italia, selezionando i migliori partner per un programma di canale a valore. Gruppo CMT gestisce oltre 210 milioni di documenti, con più di 150 milioni di documenti conservati, e offre soluzioni erogate in modalità 'Platform as a Service' che coprono l'intero ambito delle comunicazioni aziendali.

Con il nuovo programma Gruppo CMT vuole arricchire l'offerta di software house, reseller e commercialisti mediante i servizi di fatturazione elettronica PA, conservazione digitale, fatturazione elettronica tra privati, servizi di gestione delle comunicazioni multicanale e servizi di gestione documentale. Il programma offre benefit economici in termini di marginalità e scalabilità, fa sapere la società, oltre a offrire l'accesso a una suite di soluzioni per la gestione delle comunicazioni digitali verso clienti,

fornitori, dipendenti, forza vendita, partner e così via. Il programma offre assistenza dedicata ai partner attraverso un canale esclusivo con personale qualificato negli aspetti tecnico-commerciali.

È inoltre disponibile una piattaforma con un pannello dedicato nel quale, a seconda del servizio gestito, è possibile visualizzare i rendiconti dei servizi erogati, le relative statistiche e i sistemi di

controllo che agevolano il rapporto rivenditore-cliente finale. Il modello di business che Gruppo CMT ha impostato permette l'analisi e la definizione di approcci e modelli di business personalizzati, offrendo a tutti i partner lo strumento adatto per realizzare il proprio business.

Francesco Compiani, responsabile marketing e comunicazione del Gruppo CMT spiega: "Stiamo investendo più che mai



nel canale e stiamo selezionando in tutta Italia partner interessati ad integrare nella propria offerta soluzioni con un alto potenziale di crescita per le aziende. Oltre ai servizi standardizzati, infatti, diamo ai nostri partner l'opportunità di offrire servizi progettuali realizzati su misura, per creare valore e accedere a modelli di business innovativi".

La società vuole sostenere la crescita dei partner e per questo si è impegnata ad ottenere due certificazioni che interessano il settore: la Certificazione ISO 27001, standard internazionale per offrire un sistema sicuro per la gestione delle informazioni, e l'accreditamento AGID, obbligatorio per svolgere attività di conservazione dei documenti informatici nei confronti della PA.

P.S.

ACCORDO TRA AVNET E ORCHESTRA SERVICE

Avnet ha annunciato la firma dell'accordo per l'acquisizione di Orchestra Service (Orchestra), distributore IT tedesco specializzato in soluzioni e servizi di storage che gravitano attorno ai prodotti Emc. Orchestra, con sede a Monaco in Germania, ha sviluppato competenze in ambito storage per aiutare i propri clienti a crescere e sfruttare le opportunità di tecnologie come il cloud computing, i big data e l'information management. Con un fatturato di 95 milioni di dollari raggiunto nel 2014 il distributore tedesco verrà integrato nel business EMEA di Avnet Technology Solutions.

«Orchestra rafforza il nostro focus sul valore aggiunto delle soluzioni e nello stesso tempo aumenta le nostre dimensioni in un mercato per noi importante - spiega Roman Rudolf, vice president Central Region di Avnet -. Quello di Orchestra è un team molto esperto nel settore e siamo ben lieti di accoglierlo nella nostra organizzazione. Inoltre, le nostre società sono allineate sia culturalmente, sia strategicamente e le opportunità offerte da questa acquisizione ci permetteranno di accelerare il successo dei nostri partner nell'intera regione».

Avnet si aspetta dall'acquisizione di Orchestra un aumento degli utili e un rendimento del capitale pari al 12,5%.



Smau ti accompagna
nello sviluppo e nella crescita del tuo business
in qualità di partner di innovazione.



Nell'anno di **Expo 2015** Smau varca i confini nazionali per creare nuove occasioni di networking a livello internazionale supportando la crescita e lo sviluppo dell'ecosistema dell'innovazione Italiano. Attraverso il suo Roadshow Smau rappresenta il partner di riferimento a supporto della **"digital transformation" delle imprese e delle pubbliche amministrazioni** facilitando l'incontro diretto con gli operatori dell'ecosistema digitale e ICT, il meglio delle startup italiane, importanti Università e Business School, le Associazioni dell'Industria e del Commercio e tutte quelle realtà che svolgono un ruolo fondamentale per rilanciare l'economia italiana e l'innovazione made in Italy.

Le tappe 2015:

BERLINO
12-13 marzo

PADOVA
1-2 aprile

TORINO
29-30 aprile

BOLOGNA
4-5 giugno

FIRENZE
14-15 luglio

MILANO
21-22-23 ottobre

NAPOLI
10-11 dicembre

Dell incontra il canale al Peak Performance

Dell ha organizzato due eventi Peak Performance nell'ambito di un roadshow dedicato ai partner di canale nuovi ed esistenti che coinvolge la regione EMEA, rispettivamente a Milano e Roma il 18 e 20 novembre prossimi.

Agli eventi potranno partecipare i partner Premier, Preferred e Registered di Dell, collaborando e scambiando tra loro opinioni e

visioni del mercato. Nel corso degli incontri i partner potranno:

- ricevere informazioni sulle tendenze più attuali in termini di sicurezza da parte degli esperti di Dell;
- sessioni tecniche, di business e di vendita dedicate per i partner di ogni livello;
- un'ulteriore comprensione di come aiutare i clienti finali a risolvere i loro problemi di sicurezza.

I Peak Performance di Milano e Roma sono dedicati alle soluzioni di sicurezza di rete di Dell e in particolare alla protezione dei dati e al networking. L'evento, che avrà la durata di un giorno, consentirà ai partner presenti di raccogliere informazioni sul modo per aumentare il loro giro d'affari con Dell e approfondire la conoscenza delle più recenti soluzioni di sicurezza del

vendor. I partner potranno inoltre prendere visione della roadmap di prodotto globale e locale; le sessioni tecniche e di vendita forniranno ulteriori approfondimenti delle soluzioni disponibili in molte aree della sicurezza.

Questi eventi fanno seguito al Peak Performance nell'area EMEA che ha avuto luogo lo scorso maggio e ha visto la presenza di oltre 300 partner.

Otto Group, il retailer online al quale fanno riferimento oltre 120 brand inclusi BonPrix, Otto, Crate & Barrel e Hermes, ha consolidato le modalità di reporting digitale utilizzando diverse soluzioni di analytics di Webtrends, che fornisce soluzioni per il marketing digitale, gli analytics in tempo reale e la customer intelligence.

Otto Group aveva l'esigenza di ricevere informazioni dettagliate sulle origini del traffico verso i vari siti. Il Gruppo mancava di una base comune per le web analytics e produceva oltre 100 diversi report, ognuno con specifici KPI e metriche.

Mancava in pratica una piattaforma che potesse fornire un benchmark generale, per consentire alla società di individuare cosa funzionasse meglio, stimolando la sinergia e condivisione di best practice fra le varie società del gruppo.

Otto Group ha quindi scelto le soluzioni di Webtrends, tra cui gli analytics in tempo reale. La collaborazione di Otto Group con Webtrends ha coinvolto oltre 100 domini, iniziando da Germania,

Austria e Svizzera, lavorando su domini desktop e mobili, app e diverse landing page. I diversi brand di Otto Group sono ora in grado di confrontare diversi approcci di business, condividere best practice e ottimizzare i propri negozi online. «Garantire l'accuratezza dei dati è una grande sfida quando si gestisce un alto numero di business globali, ognuno con diversi modelli di reportistica - commenta **Lars Finger**, responsabile

del centro di competenza e-commerce di Otto Group -. Il nostro approccio è stato di definire KPI standard per l'intero portfolio di aziende, garantendo così al CdA una trasparenza totale. Per facilitare la transizione al nuovo modello da parte dei vari brand, Webtrends ha organizzato una serie di seminari al fine di allineare tutti i brand sugli stessi obiettivi e consentirci di disporre di una reportistica più accurata».

STRATEGIE

Otto Group sceglie le soluzioni di Webtrends

STRATEGIE

ALINÉA, DEL GRUPPO AUCHAN, ADOTTA PER IL RETAIL IL PLM DI TX

Alinéa, retailer specializzato nel settore dell'arredamento e oggettistica per la casa, parte del gruppo Auchan, ha adottato la soluzione di product lifecycle management TXT per accelerare lo sviluppo prodotto e snellire i processi tra le funzioni coinvolte: product managers, buyers, designers, uffici qualità e acquisti, compresi i fornitori.

In particolare, Alinéa adotterà la metodologia di implementazione TXT AgileFit che consente di ottenere, ha spiegato la società, tempi di progetto ridotti grazie all'applicazione di documentazione, procedure e best practice sviluppate da TXT nel corso di numerosi progetti di PLM al fianco di retailer e produttori internazionali. La soluzione TXT PLM supporta il processo con un approccio end-to-end e comprende la pianificazione dell'offerta, la definizione degli obiettivi finanziari, la condivisione delle informazioni dei designer con i buyer, fino alla gestione delle specifiche di prodotti e materiali.

EVENTI

APC ACCOGLIE I PARTNER A SMAU CON TECNOLOGIE E NUOVI PROGRAMMI

La manifestazione dedicata alle tecnologie ICT che si tiene a Milano in ottobre è oramai alle porte. Dal 21 al 23 ottobre la fiera Milano City ospiterà gli operatori del mercato ICT tra i quali anche APC by Schneider Electric, società che sarà presente con uno stand (E51) al Padiglione 1 della Fiera. L'evento è per APC l'occasione per presentare le sue novità sul fronte tecnologico e le nuove strategie per il canale, tra cui il proprio Partner program rinnovato di recente. Il nuovo programma dedicato ai partner di canale, mette in evidenza la società, cambia radicalmente il modo in cui viene valutata la partnership, ponendo un forte focus sulla formazione e certificazione del reseller in aggiunta al semplice volume di vendite. «Smau è la vetrina adatta per presentare al mercato i benefici della nostra tecnologia di ultima generazione» ha dichiarato **Davide Zardo**, Vice President Divisione IT Italia di Schneider Electric. «La partecipazione a questo evento ci permette di instaurare un dialogo diretto con gli operatori del canale IT per sviluppare

un'offerta sempre più vicina alle loro esigenze».

FORMAZIONE

FORMAZIONE GRATUITA NEL WEB CON VOIPVOICE

VoipVoice, il provider VoIP business oriented, ha dato vita a un progetto di formazione gratuita online sulla tecnologia VoIP. In pratica e-learning VoipVoice offre delle pillole informative di approfondimento tecnico o commerciale di 40-50 minuti, in grado di supportare le attività di installatori e aziende. «L'idea di VoipVoice è stata quella di definire insieme ai partecipanti un piano editoriale dei corsi e realizzare un format focalizzato ad ascoltare le persone, con l'obiettivo di sviluppare e costruire gli strumenti per crescere» afferma **Simone Terreni**, AD di VoipVoice.

In particolare, grazie alla collaborazione con importanti produttori di soluzioni VoIP, tra cui 3CX, Snom, Gigaset, Asterisk e altri ancora, la società ha potuto realizzare una serie di corsi online per insegnare il metodo e le configurazioni ad hoc per realizzare un'infrastruttura VoIP.

I prossimi Webinar previsti sono consultabili nel sito:

http://www.voipvoice.it/News_ELearningOttobre.html.

TURNOVER

PIETRO SCOTT JOVANE DIVENTA AD DI BANZAI

Banzai è una società quotata in borsa e attiva nel mercato dell'e-commerce in Italia che opera in due settori principali, attraverso una serie di siti web che fanno capo alle controllate Banzai Commerce e Banzai Media.

Il suo fatturato dipende significativamente dalle vendite dei noti negozi online ePrice, e Saldiprivati. Di recente ha comunicato che il Consiglio di Amministrazione ha



assunto l'impegno a nominare **Pietro Scott Jovane** Amministratore Delegato della società a seguito della sua nomina a membro del Consiglio di Amministrazione da parte dell'Assemblea dei soci, e ne ha deliberato l'assunzione con il ruolo di Direttore Generale. Oltre alla nomina di Jovane è prevista anche quella del fondatore della società, **Paolo Ainio**, a Presidente Esecutivo.



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 lab THE POWER
OF PROTECTION