

UN CANALE STRUTTURATO PER F5 NETWORKS

Nella strategia delineata dal nuovo Ceo di F5 Networks, Manny Rivelo, il canale è destinato ad assumere un ruolo ancora maggiore rispetto al passato. Le novità ce le spiega il nuovo country manager Maurizio Desiderio.

pag.5



n°164
mercoledì 16.12.2015

DataCore

SANsymphony-V

certificata da SAP pag.9

I servizi cloud per le aziende nel catalogo

Cloud28+ pag.9

3CX e Cloudditalia

collaborano per

migliorare il VoIP pag.10

Da Focelda LA

videosorveglianza di

Hikvision pag.10

Rigby Private Equity

investe in Zycko pag.10

Julie Parrish è Chief

Marketing Officer di

Check Point pag.10

ACTIVE SOLUTIONS PUNTA SUL TCO ED ENTRA NEL MERCATO DELLA SICUREZZA

In occasione del Partner Day il VAD milanese, Active Solutions, ha ribadito la propria strategia che lo sta portando a stringere partnership con vendor in grado di distinguersi per l'innovazione e la capacità di rispondere alle esigenze del mercato italiano. Molti i brand noti presenti, ma spazio dedicato anche a quelli meno conosciuti dall'elevato



contenuto innovativo. Tra le altre Hillstone Networks, società presente in Cina e Usa, grazie alla quale il VAD entra nel mercato della sicurezza. Una svolta favorita anche dall'ingresso in azienda di Davide Carlesi in qualità di Sales & Business

Development Manger.

L'articolo completo a pag.3

PTC SVOLTA VERSO L'IOT

L'Internet of Things per Ptc sarà una leva fondamentale per esplorare e valorizzare nuove opportunità di business. Previste rifocalizzazioni e potenziamenti nell'ecosistema dei partner.

pag.7



Partners Flip - anno IV - numero 164 settimanale

Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

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.



LIBERATI

DEL TUO VECCHIO CENTRALINO
GRAZIE A UN CENTRALINO SOFTWARE IP

AGGIUNGE MOBILITA' AUMENTA LA PRODUTTIVITA' ABBATTE I COSTI

10 Vantaggi di 3CX Phone System

1. Software based: Facile da installare e gestire
2. Conveniente all'acquisto ed in caso di espansione
3. Collegati da ovunque con le app per iOS & Android
4. Sfrutta la tua infrastruttura IT esistente e le tue risorse hardware
5. Risparmia sulla bolletta grazie a connessioni VoIP e agli interni remoti o mobili
6. Videoconferenza integrata su tecnologia WebRTC
7. Gestione avanzata delle code di chiamata per un miglior customer service
8. Integrabile in piattaforma CRM e di contabilità
9. Standards based: compatibile con i più popolari telefoni IP e provider VoIP
10. Funzionalità Click 2 Call da pagina web



3CX

Software PBX for Windows

Scarica la versione gratuita da
WWW.3CX.IT
o chiamaci allo +39 (055) 093 5447



Active Solutions punta sul TCO ed entra nel mercato della sicurezza

Al Partner Day del VAD milanese soluzioni all'avanguardia che rappresentano un elemento differenziante nella progettazione di soluzioni avanzate



Poter mettere a disposizione tecnologie innovative in grado di distinguersi sul mercato è un valore aggiunto tra i più importanti che un VAD possa fornire ai propri clienti. È quello che si propone Active Solutions stringendo partnership con vendor in grado di distinguersi per i contenuti innovativi e una strategia focalizzata nello sviluppo di prodotti adatti alle esigenze del mercato italiano.

All'Active Solutions Partner Day si è avuto un assaggio importante di soluzioni che possono determinare una differenza con rappresentanti di brand affermati e meno noti, ma dall'elevato contenuto innovativo, quali Samsung, Supermicro, Sphere 3D, Qsan, Spectra Logic, CloudFuze, Hillstone Networks. Un tratto comune che vale la pena sottolineare è il rapporto costo prestazioni: le soluzioni presentate sono state progettate per ridurre ogni componente di costo che incide sul TCO (Total Cost of Ownership) e, al tempo stesso, per ottimizzare il rendimento, che si

tratti di minimizzare il costo per GB nelle applicazioni di archiviazione o di ingegnerizzare i server per abbattere i consumi dei data center, o, ancora, di aumentare la densità e le prestazioni dello storage.

Tra le aziende presenti, Hillstone Networks rappresenta una novità per il mercato italiano e, soprattutto, per Active Solutions, che grazie alla collaborazione avviata con questa azienda presente in Cina e negli Usa, entra nel mercato della sicurezza. Una svolta favorita dall'ingresso in Active di **Davide Carlesi** in qualità di Sales & Business Development Manager. L'aumento delle minacce e degli attacchi informatici rende estremamente critica la protezione del dato e avvicina sempre più il mondo server e storage, mercato di elezione per il VAD di San Donato Milanese, e la sicurezza. «Grazie alle competenze di Davide in questo mercato abbiamo deciso di compiere questo passo, convinti di poter fornire un valore aggiunto ai nostri clienti anche qui»,

afferma **Guido D'Alonzo**, managing director di Active Solutions.

Hillstone, inserita nel 2014 da Gartner nel magic quadrant dell'Unified Threat Management ha ricevuto diversi riconoscimenti per l'architettura innovativa dei propri firewall, disegnati per contrastare le moderne minacce APT, grazie all'integrazione di intelligence e soluzioni avanzate, come l'analisi del network behaviour. Ma si fa presto a dire behavior, come spiega **Zhong Wang**, vice president responsabile del Product Management, «perché occorre "imparare" il modello di comportamento per ciascun server».

«Abbiamo messo alla prova le capacità di questi firewall, facendoli testare a diversi esperti di security verificando la loro potenza», racconta Carlesi, che aggiunge: «La linea entry level di HillStone è perfetta per il mercato delle medie imprese, fornendo un livello di sicurezza molto avanzato a un costo giusto». Forse meno appariscenti,

ma analogamente all'avanguardia i server ottimizzati di Supermicro, che, come ricorda il sales manager **Luca Arduini**, è il primo produttore di server al mondo con fabbriche in Usa, Cina e Taiwan. Sphere 3D è in realtà la nuova veste di Tadberg Data e Overland, che si sono fuse con la software house Sphere 3D per sfruttarne i vantaggi, come spiega il channel sales manager italiano **Paolo Rossi**. È **Simone Ceccano**, sales manager di QSan, che, invece, ha presentato le ultime novità in termini di network storage, tra cui spicca una soluzione ottimizzata per la memorizzazione della videosorveglianza. Un salto nel futuro delle memorie SSD, sempre più dentro il data center, e nello stato dell'arte delle tecnologie NAND e Nvme o Open Express, quello che propone **Massimo Germanò**, B2B Senior Sales Manager SSD/Memory di Samsung. Il Partner Day si è concluso con una memorabile visita al museo Alfa Romeo di Arese. **Gaetano Di Blasio**



LET'S PARTNER UP

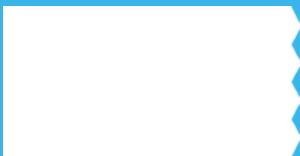
Unitevi al movimento

La libertà è un diritto fondamentale ridefinito dall'era digitale, che offre nuovi metodi di lavoro così come rischi e minacce digitali senza precedenti.

NOI SIAMO F-SECURE, pionieri della sicurezza da oltre 25 anni. Grazie a una tradizione di avanguardia tecnologica, offriamo prodotti per le imprese a prova di futuro. Unitevi a noi per sfruttare le opportunità di business che vi aspettano.

Perché diventare Partner di F-Secure?

Abbiamo ideato una suite di servizi eccellenti in grado di soddisfare le esigenze di sicurezza aziendale dei clienti. Abbiamo già fatto tutto il lavoro, a voi basterà farli fruttare. Collaborando con noi avrete:

- 
- La migliore sicurezza al mondo
 - Il modo più semplice per fornire i servizi ai vostri clienti
 - Più opportunità di business con meno operatività
 - Margini eccellenti

Per ulteriori informazioni, <https://partnerportal.f-secure.com>
Contatto locale: italy@f-secure.com

SWITCH ON FREEDOM

F-Secure 

Un canale strutturato per F5 Networks

Nella strategia delineata dal nuovo Ceo di F5 Networks, Manny Ravelo, il canale è destinato ad assumere un ruolo ancora maggiore rispetto al passato. Le novità ce le spiega il nuovo country manager Maurizio Desiderio



Maurizio Desiderio - F5 Networks

«Il ruolo dei partner è di fondamentale importanza per il raggiungimento dell'obiettivo dei 5 miliardi di dollari di ricavi, nel giro di 3-4 anni, a fronte dei poco meno di due miliardi fatti segnare nell'esercizio terminato a fine settembre 2015. Noi non abbiamo le risorse interne necessarie per raggiungere questo target. Donde la decisione di trovare nuovi partner sul mercato - spiega **Maurizio Desiderio**, country manager di F5 Networks in Italia -, ma soprattutto di modificare significativamente le modalità di interazione con vecchi e nuovi attori del canale. Il nostro primario obiettivo, ed elemento di distinzione della nuova strategia, è il coinvolgimento dei partner nella definizione degli obiettivi di vendita, quindi stiamo lavorando per un approccio più o meno strutturato del canale. Durante il recente incontro a Milano con il canale, al quale hanno partecipato una cinquantina di aziende, abbiamo riscontrato grande disponibilità

a sposare questo metodo, assai stringente rispetto a quelli del passato perché, oltre al coinvolgimento dei partner stessi ci sono impegni precisi su obiettivi da raggiungere, date da rispettare e così via». Una rifocalizzazione e un potenziamento di tutta la rete indiretta dunque, che toccherà da vicino tutte le figure, a cominciare dai system integrator. Insomma una vera e propria pianificazione delle attività a 360 gradi. Tra l'altro Desiderio ha anticipato al nostro giornale che il piano di investimento a favore del canale prevede anche la messa a disposizione di strumenti molto avanzati per l'assessment pratico delle soluzioni, nonché per la individuazione delle vulnerabilità per quanto riguarda le soluzioni di sicurezza, area destinata a un rilevante potenziamento, anche a seguito di accordi di partnership recentemente conclusi da F5 Networks su questo fronte. Il primo nome che viene in mente a questo proposito è quello di FireEye,

che permetterà ai clienti di beneficiare di soluzioni di sicurezza complete, ovvero basate sulla integrazione della infrastruttura delivery di F5 con la protezione avanzata delle minacce del nuovo partner tecnologico. È appena il caso di ricordare che FireEye ha inventato una piattaforma di sicurezza appositamente costruita e basata su una macchina virtuale, che fornisce protezione dalle minacce in tempo reale contro gli attacchi informatici di nuova generazione che aggirano facilmente le difese tradizionali signature-based, come i firewall di nuova generazione, i sistemi IPS, gli antivirus e le gateway. Il cuore della piattaforma FireEye è un motore di esecuzione virtuale, completato da un'intelligence delle minacce dinamica, per identificare e bloccare gli attacchi informatici in tempo reale. La società ha oltre 3.400 clienti in 67 paesi, tra cui oltre 250 delle aziende Fortune 500.

«Siamo molto confidenti sulla validità di questo

prodotto - conferma Desiderio - e proprio per questo ci siamo dati per la sicurezza obiettivi alquanto ambiziosi, in simbiosi con la capacità e la natura del canale». In più ci sono i consolidati Application Delivery Controller, il cavallo di battaglia di F5 per i quali la società è leader nel Magic Quadrant ADC di Gartner. Come noto gli ADC forniscono funzioni che ottimizzano la delivery di applicazioni attraverso la rete. In particolare essi forniscono funzionalità sia per il traffico user-to-application che per quello application-to-application, e colmano il divario tra l'applicazione e i protocolli sottostanti e le reti a pacchetto tradizionali. A supporto di questo impegno la società ha inaugurato a settembre a Varsavia (Polonia) un nuovo centro dedicato al servizio clienti, alla sicurezza e allo sviluppo di prodotto. Esso sarà anche la sede del secondo Security Operations Center (SOC) di F5 per monitorare in tempo reale tutte le attività legate agli attacchi informatici

Gian Carlo Lanzetti

La soluzione VoIP e Unified Communications per i System Integrator di successo.

Scopri il Programma Partner
www.wildix.com/partner

Giacomo Brusciati
 Comunica.Meta
 Partner GOLD Wildix

Cristiano Bellumat
 Wildix
 Sales Manager Italy



Wildix ha creato la soluzione VoIP e Unified Communications per system integrator e installatori telefonici di successo.

Siamo l'unica azienda che lavora per il business del proprio ecosistema di Partner, impegnandosi al 100% nell'aumentarne le marginalità a fronte di investimenti ridotti.

Una soluzione completa di infrastruttura VoIP e Unified Communications, WebRTC ready, già integrato nel sistema:

- Nessuna installazione di software esterni
- Non la solita soluzione basata su Asterisk
- Nessun prodotto di terze parti, che diminuisce i guadagni.

La soluzione Wildix è tecnologia che si impara in fretta, perché l'abbiamo costruita sulle esigenze degli installatori telefonici.

È UN'OPPORTUNITÀ REALE.

www.wildix.com/partner



Ptc svolta verso l'IoT

L'Internet of Things per Ptc sarà una leva fondamentale per esplorare e valorizzare nuove opportunità di business. Previste rifocalizzazioni e potenziamenti nell'ecosistema dei partner



Stefano Rinaldi - Ptc

«Nel nostro settore - ha spiegato **Stefano Rinaldi**, General Manager della consociata italiana - siamo i soli in questo momento ad avere elaborato e in gran parte implementato uno schema di integrazione tra componenti fisiche (Cad, Plm, SIm e Alm) governato da soluzioni IoT. Cosa che ci mette in una posizione di unicità, posizione che ci è stata possibile cogliere in tempi relativamente brevi grazie anche ad investimenti per circa 600 milioni di dollari nella acquisizione di aziende piccole ma specializzate come Axeda (piattaforma di connettività IoT), ThingWorx (piattaforma di abilitazione applicazioni IoT), Coldlight (piattaforma di predictive analytics IoT) e Vuforia (realtà aumentata). Nella nostra strategia la tecnologia IoT rappresenta la più importante occasione di trasformazione della società nel corso della sua storia». Per cogliere appieno le nuove opportunità Ptc si è data un'organizzazione nuova, strutturata su due entità operative distinte:

Solution Group e Technology Platform Group che segue il mondo dei partner e degli sviluppatori. La rete di partner sarà quindi in parte riformata e rinforzata alla luce delle implicazioni ingenerate dall'avvento della IoT. In Italia la società si avvale in questo momento di una rete di una quindicina di partner, tra cui hanno un ruolo chiave i system integrator, "pochi ma buoni" secondo l'espressione di Rinaldi che quantifica in circa 2.500 le aziende che nel nostro Paese usano prodotti Ptc e in oltre il 50% la parte di fatturato realizzata con il canale.

Insieme a Bosch

Di recente la società ha fatto due annunci importanti. Il primo, nella logica dell'IoT, è l'accordo tecnologico stretto con Bosch Software Innovation per facilitare l'integrazione della piattaforma ThingWorx e della suite IoT di Bosch. Il nuovo connettore m2m della suite IoT di Bosch per ThingWorx consente l'interazione tecnica tra le due piattaforme ed è ora

disponibile nel ThingWorx Marketplace. Lo stack tecnologico permette agli sviluppatori IoT di connettere e controllare dispositivi e sistemi eterogenei, sviluppare in modo veloce e conveniente applicazioni IoT per panorami IT complessi e adattare facilmente e rapidamente soluzioni IoT alle esigenze di aziende e settori specifici.

È stato anche reso noto che Ptc e Bosch Software Innovations hanno testato con successo lo stack tecnologico integrato nell'ambito del Track & Trace Testbed dell'Industrial Internet Consortium, connettendo in modalità wireless utensili di serraggio per consentire loro di funzionare in perfetta sincronia all'interno dello stabilimento di produzione. L'applicazione Track & Trace permette il monitoraggio in tempo reale dello stato di tutti gli utensili.

Windchill 11

L'altra importante novità riguarda Windchill 11, il software per una gestione intelligente e in rete del ciclo di vita dei prodotti.

Si tratta di un software in grado di raggiungere nuovi livelli di connettività e di migliorare i processi lungo tutto il ciclo di vita a circuito chiuso del prodotto. «Ptc Windchill - ha detto al riguardo **Fabrizio Ferro**, Director Presales - è utilizzato da oltre 1,5 milioni di utenti nel mondo per gestire e ottimizzare lo sviluppo dei prodotti e i processi del ciclo di vita. Con questa nuova release, mettiamo a disposizione del mercato un sistema Plm che consente di colmare il divario tra mondo digitale e mondo fisico. I clienti potranno contare su un processo di progettazione dei sistemi più avanzato, in grado di acquisire informazioni dal reale utilizzo e dai dati sulla qualità forniti da prodotti intelligenti e connessi a Internet. In altri termini Ptc Windchill 11 rappresenta la soluzione ideale per le aziende alla ricerca di un sistema di gestione del ciclo di vita del prodotto migliore e a circuito chiuso, per poter dare il massimo in questa nuova Era».

Gian Carlo Lanzetti

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.



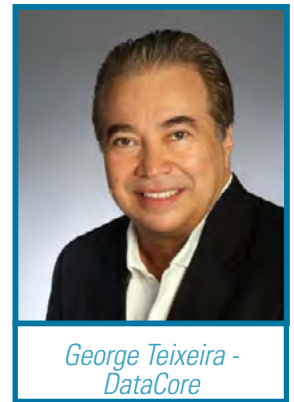
DataCore SANsymphony-V certificata da SAP

La soluzione per la virtualizzazione dello storage SANsymphony-V di DataCore ha ottenuto la certificazione SAP che le consente di virtualizzare lo storage nelle soluzioni di storage enterprise certificate SAP che possono essere utilizzate dalla piattaforma SAP HANA. «La certificazione di SANsymphony-V per l'utilizzo con le soluzioni di storage enterprise certificato SAP può aiutare le organizzazioni a scegliere

con maggiore tranquillità tra risorse di storage nuove o esistenti. Grazie a una scelta più ampia è possibile raggiungere più facilmente gli obiettivi di gestione e crescita dell'infrastruttura di storage dei dati e di velocità dell'erogazione delle applicazioni e dei relativi tempi di risposta» ha commentato **George Teixeira**, Presidente e CEO di DataCore Software. SAP HANA gestisce in modalità 'in-memory' le

funzioni di database, elaborazione dati e piattaforma applicativa.

Questa soluzione mette a disposizione librerie per le analisi aziendali previsionali, territoriali, di pianificazione e di elaborazione testi. Grazie alle funzionalità avanzate, quali l'analisi di testo predittiva, l'elaborazione territoriale e la virtualizzazione dei dati sulla stessa architettura, SAP HANA semplifica lo sviluppo delle applicazioni



George Teixeira -
DataCore

e l'elaborazione dei Big Data.

La piattaforma di virtualizzazione per il software-defined storage SANsymphony-V di DataCore aiuta le imprese a sfruttare a fondo le funzionalità avanzate in tempo reale di SAP HANA per gestire le applicazioni mission-critical delle aziende.

SERVIZI

I servizi cloud per le aziende nel catalogo Cloud28+

Hewlett Packard Enterprise ha annunciato la disponibilità del catalogo di servizi cloud 'Cloud28+', che permette alle aziende presenti in Europa di individuare i servizi cloud più adatti alle proprie specifiche esigenze di business. Cloud 28+ è una community federata di service provider, rivenditori, ISV, sviluppatori, enti pubblici e utenti finali che hanno come scopo quello di favorire l'adozione del cloud nelle aziende europee. Grazie al catalogo disponibile online i clienti Cloud28+

possono impostare la ricerca in base alla dislocazione del data center o al provider che eroga il servizio cloud richiesto, in modo da rispettare la conformità alle normative locali e alle policy aziendali.

Il catalogo Cloud28+, un app store enterprise centralizzato, comprende attualmente oltre 680 servizi cloud erogati da 150 membri della community

Cloud28+, suddivisi tra soluzioni Infrastructure-as-a-Service, Platform-as-a-Service e Software-as-a-Service.

Il framework tecnologico di Cloud28+ è basato su HPE Helion OpenStack e garantisce la portabilità dei servizi cloud, evitando il lock-in sul fornitore per il cliente finale.

“I servizi cloud sono fondamentali per la crescita

dell'economia digitale e ora i clienti di tutti i 28 Stati membri della UE, e oltre, attraverso un'unica fonte hanno a disposizione centinaia di servizi cloud che permetteranno loro di completare più agevolmente il processo di trasformazione in infrastruttura ibrida” ha commentato Xavier Poisson, Hybrid IT vice president for Europe, Middle East and Africa di HP.

ACCORDI

3CX E CLOUDITALIA COLLABORANO PER MIGLIORARE IL VOIP

Una nuova partnership in ambito VoIP è stata siglata tra il produttore tedesco del centralino IP software-based di nuova generazione 3CX Phone System per Windows e l'operatore italiano di telecomunicazioni e cloud computing, Clouditalia. La partnership si basa sull'interoperabilità delle rispettive piattaforme e consente di fare reciprocamente leva sulle soluzioni VoIP in grado di servire al meglio sia il canale sia gli utenti finali. Per Clouditalia la collaborazione rappresenta un'espansione della propria offerta commerciale con soluzioni di fonia evoluta destinate alle Pmi, erogate tramite data center di ultima generazione e un'infrastruttura di rete proprietaria. 3CX, a sua volta, metterà a disposizione di Clouditalia le proprie soluzioni VoIP e un supporto clienti di elevato livello. Il PBX di 3CX è una soluzione aggiornata da nuove funzioni che il vendor introduce regolarmente e che l'hanno resa una suite completa di Unified Communication con un approccio versatile e innovativo.

ACCORDI

DA FOCELDA LA VIDEOSORVEGLIANZA DI HIKVISION

Focelda ha siglato un nuovo accordo di distribuzione con Hikvision, specializzata nel settore della videosorveglianza, ampliando la gamma di prodotti disponibili nel segmento di mercato della sicurezza che sta crescendo di anno in anno. Con l'introduzione a catalogo del marchio Hikvision, Focelda offre ai propri clienti un'ampia gamma di soluzioni di videosorveglianza per diverse esigenze: da prodotti di facile installazione fino ai sistemi più complessi di sicurezza a 360° per cui sono necessari la progettazione, il supporto e il collaudo dell'impianto. Tra i prodotti Hikvision distribuiti da Focelda vi sono le due tipologie di telecamere, analogico e digitale con i relativi registratori, oltre a prodotti specifici quali network storage, schede di acquisizione video e software di video-analisi. I prodotti del listino Hikvision IT distribuiti da Focelda sono disponibili presso i Cash& Carry del distributore e sono ordinabili anche dal sito Web (www.focelda.it), mentre i prodotti Pro

e Solution sono diffusi attraverso la rete di commerciali e agenzie dislocate su tutto il territorio nazionale.

STRATEGIE

RIGBY PRIVATE EQUITY INVESTE IN ZYCKO

La società Rigby Private Equity (RPE), il braccio di Rigby Group Investments dedicato al private equity, ha annunciato la sigla di un accordo con il quale ha effettuato importanti investimenti nel distributore specializzato in servizi e soluzioni IT, Zycko. Con questo accordo il distributore avrà la possibilità di espandere ulteriormente la propria presenza nell'area EMEA. RPE è stata costituita all'inizio di quest'anno proprio per identificare e investire in quelle società che hanno un'ampia proposta a valore e piani in forte crescita. Zycko rappresenta la seconda acquisizione per Rigby Private Equity, che ha deciso di investire nel business della distribuzione ad alto valore e specializzata a livello EMEA. Lo scorso luglio la società ha effettuato un investimento nel sicurezza Wick Hill. David Galton-Fenzi, CEO di Zycko, ha dichiarato: «È una grande opportunità per Zycko poter continuare

la propria crescita e trasformazione in un'organizzazione più grande, ma che sia sempre focalizzata sulla fornitura di prima classe, il supporto professionale ai venditori che cercano servizi dedicati, la distribuzione a livello EMEA».

TURNOVER

JULIE PARRISH È CHIEF MARKETING OFFICER DI CHECK POINT

Il fornitore di sicurezza informatica, Check Point Software Technologies, ha annunciato la nuova nomina di Julie Parrish in qualità di Chief Marketing Officer (CMO). La manager dovrà occuparsi di dirigere il team marketing globale dell'azienda, assumendo il controllo di tutte le attività strategiche capaci di generare awareness e richieste al fine di ampliare il portfolio delle soluzioni di sicurezza di Check Point. L'esperienza lavorativa di Julie Parrish è passata anche attraverso NetApp sempre in qualità di CMO, dove ha ricoperto anche la carica di vice presidente vendite canale a livello mondiale. Precedentemente, ha svolto diversi incarichi senior presso aziende quali Symantec, Veritas, Nokia e 3Com.





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**