

DA DELL UN PROGRAMMA PER I REGISTERED PARTNER IN ITALIA

Il programma contiene un ampio portfolio di soluzioni. Disponibili tool per agevolare le vendite e proteggere gli investimenti tramite registrazione del deal. pag.7



n° 175
mercoledì 30.03.2016

PIÙ CHIAREZZA NEL PARTNER PROGRAM DI INTEL SECURITY

Intel Security, divisione dedicata alla sicurezza di Intel, si avvantaggia di un modello di go to market totalmente indiretto e sta puntando alla rifocalizzazione della strategia di canale, in un'ottica di maggiore efficienza per i clienti e di maggiore redditività per i partner. L'intervista a Fabio Pisani, Channel Manager di Intel Security, spiega i dettagli della strategia e le novità introdotte e in previsione. «Da sempre abbiamo l'obiettivo di favorire il successo dei nostri partner. Per questo motivo ci impegniamo



fortemente per fornire le tecnologie di sicurezza più avanzate del settore, favorire una sempre maggiore redditività e mettere a punto programmi e strumenti di supporto per i nostri partner di elevatissima qualità» spiega il manager. Tra le novità una revisione dei precedenti livelli di partnership Associate, Premiere ed Elite in Silver, Gold e Platinum e a cui sono collegati nuovi booking requirements oltre a una serie di certificazioni per alcuni prodotti. L'articolo completo a pag.3

Si rafforza la partnership tra Ecobyte e Forcepoint pag.10

Il Threat Report di F-Secure decreta la fine dei Kit exploit pag.10

EDSlan e Panduit colmano il divario tra IT e OT pag.11

L'offerta di ALE per una rete pay-per-use pag.11

Qualcomm affida a Mary Gendron l'incarico di CIO pag.11

LINKEDDATA CENTER, UNA STARTUP TRA OPEN DATA E SEMANTIC WEB

La società è alla ricerca di finanziatori e nuovi clienti che vogliono sfruttare il valore dei linked open data come spiega Enrico Fagnoni, fondatore della società.

pag.9



Partners Flip - anno V - numero 175 settimanale
Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio
In redazione: Riccardo Florio, Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi, Gian Carlo Lanzetti.
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.



OVUNQUE TI PORTI IL LAVORO, PJ È CON TE.

Resistenti, robuste e affidabili, le stampanti portatili della gamma PJ-600 sono progettate per offrire la miglior soluzione di stampa mobile in A4.

Design leggero e compatto per la massima portabilità, sono l'investimento ideale per chi vuole migliorare la produttività, aumentare la soddisfazione dei clienti e ridurre i costi di amministrazione. Fatture, ordini, contratti, rapporti, referti, bolle di consegna: le applicazioni sono molteplici, così come i vantaggi.



PJ Series



COMODE

Leggere e dalle dimensioni ridotte



PRATICHE

Consentono di stampare in loco



FLESSIBILI

Possibilità di scegliere diverse opzioni per personalizzare la soluzione di stampa mobile

PIÙ CHIAREZZA NEL PARTNER PROGRAM DI INTEL SECURITY

Una rifocalizzazione della strategia di canale, in un'ottica di maggiore efficienza per i clienti e di maggiore redditività per i partner. Ne parliamo con Fabio Pisani, Channel Manager di Intel Security. nuovo Connect Partner Program

Quali sono le priorità di Intel Security nell'attuale contesto operativo?

Nell'attuale scenario è prioritaria e strategica la possibilità di collaborare con i partner di canale, il cui successo è una diretta conseguenza dell'affermazione delle nostre soluzioni: solo insieme possiamo guidare la trasformazione del mercato della sicurezza.

Quanti sono gli attuali partner attivi in Italia e come si suddividono oltre che tra distributori e reseller?

I distributori sono ComputerGross, ComputerLinks, TechData, Ultimobyte. I partner attivi sono 10 platinum (System integrator e Telco), 50 Gold e 750 silver partner attivi che ci aiutano a sviluppare il business sulla parte SMB.

A questo network di operatori piuttosto stratificato state proponendo da alcune settimane nuovi stimoli e

strumenti per migliorare la loro redditività ed efficienza: quali sono gli interventi più importanti rispetto al precedente Partner Program?

Abbiamo rinominato i precedenti livelli di partnership Associate, Premiere ed Elite in Silver, Gold e Platinum ai quali abbiamo collegato nuovi booking requirements oltre a una serie di certificazioni per i prodotti McAfee ePolicy Orchestrator, McAfee Security Information and Event Management e McAfee Advanced Threat Defense.

La novità certamente più sfidante riguarda il livello Gold. Entro il prossimo 18 dicembre, a chiusura del nostro fiscal year i partner Gold dovranno soddisfare il requisito di 300mila euro in volume di business. La sfida è decisamente ambiziosa ma stiamo dando ai nostri partner gli strumenti (commerciali, di formazione e marketing) per raggiungere questo importante target.

Altre novità sono state introdotte nella modalità di acquisire le certificazioni, e dell'accumulo di crediti, non più assegnati alla singola persona, ma al partner. Anche in questo caso, non ci sono requisiti per i partner Silver, mentre i Gold devono raggiungere 100 crediti e i Platinum 200. Mentre i crediti si acquisiscono attraverso i corsi online erogati dal training center, e possono essere di tipo commerciale (1 credito) o di tipo tecnico (dove i crediti rispecchiano la tipologia di soluzione), e si ottengono anche grazie alle certificazioni, come la Certified Sales Engineer e il Sales Expert Training, oppure attraverso momenti di formazione on site.

Quindi intendete incentivare di più il canale in una fase in cui le decisioni di acquisto in ambito sicurezza stanno



Fabio Pisani - Intel Security

assumendo contorni nuovi, dove a troneggiare è la ricerca di una sempre maggiore affidabilità?

Da sempre abbiamo l'obiettivo di favorire il successo dei nostri partner. Per questo motivo ci impegniamo fortemente per fornire le tecnologie di sicurezza più avanzate del settore, favorire una sempre maggiore redditività e mettere a punto programmi e strumenti di supporto per i nostri partner di elevatissima qualità. Insieme a loro siamo certi che i nostri comuni clienti potranno ricevere le

soluzioni di sicurezza più avanzate per supportare la loro attività.

Come viene interpretata dal canale questa esigenza e quindi cosa di fatto va mutando nella relazione tra partner e cliente e cosa voi mettete a disposizione di nuovo per catturare queste esigenze, di affidabilità innanzitutto?

I requisiti per le certificazioni sono certamente più ambiziosi e ci spingono verso una selezione dei partner più affidabili e di qualità. Dal canto loro, i partner stanno apprezzando le modifiche introdotte e la nuova struttura. La chiarezza che abbiamo introdotto nelle regole di ingaggio sulle opportunità di business hanno proprio lo scopo di rafforzare il rapporto con i partner e la sinergia che deriva dal fatto di procedere insieme e con un impegno coordinato verso determinati obiettivi commerciali.

Chi meglio lavora, dunque meglio viene premiato o si vorrebbe premiare?

Certamente, il nostro

obiettivo è quello di premiare le competenze.

Avete programmato degli investimenti specifici per i partner che sviluppano o arricchiscono le vostre soluzioni e servizi?

Fondi MDF (marketing development funds) dedicati ad attività di co-marketing seguono in parallelo le attività.

Avete idea in quante organizzazioni in Italia hanno trovato implementazione le vostre tecnologie?

Sono numeri sensibili che non possiamo rilasciare. Noi siamo presenti con le nostre soluzioni nelle più grandi realtà industriali italiane e della pubblica amministrazione.

È possibile avere qualche info di approfondimento sui concetti di "ciclo della protezione dalle minacce" e Global Threat Intelligence, possibilmente visti dal lato utente?

Per poter rispondere alle più recenti minacce alla sicurezza e ai requisiti di

conformità, non è più possibile affidarsi a soluzioni di sicurezza isolate e non integrate. I sistemi devono comunicare e avere accesso a fonti di intelligence delle minacce per affrontare in modo efficace il ciclo della protezione dalle minacce, che Intel Security identifica nel framework "Protect, Detect, Correct" e che indirizza con un portafoglio ampliato di prodotti strettamente integrati e soluzioni specializzate che aiutano i clienti a porre rimedio a un numero maggiore di minacce, più velocemente e con meno risorse.

Global Threat Intelligence di McAfee Labs è un servizio di intelligence delle minacce basato su cloud che offre tempestive informazioni sulle minacce per aiutare imprese e utenti finali a proteggersi dalle minacce informatiche, sia note sia emergenti. Inoltre la condivisione dell'intelligence delle minacce permette ai prodotti Intel Security di funzionare in concerto, in base alle stesse solide informazioni che giungono

pressoché in tempo reale, chiudendo la finestra di opportunità per le minacce con informazioni basate sulla reputazione, spesso predittive, che riducono quindi le probabilità di un attacco.

Questo servizio di informazioni sulle minacce, basato sul cloud e sempre attivo, rende possibile una protezione accurata contro le minacce note e in rapida emersione, grazie a dei parametri che tengono conto della determinazione di una minaccia e della reputazione.

Cosa è cambiato, da ultimo, con l'ingresso di McAfee in Intel sempre per i clienti?

I clienti possono contare sulla solidità di un brand leader nel mercato e sull'impegno che entrambe hanno preso al momento dell'acquisizione di proteggere il mondo digital di oggi un mondo online così ampio e variegato che per essere protetto richiede un approccio radicalmente nuovo che coinvolga software, hardware e servizi.

Gian Carlo Lanzetti

Da Dell un programma per i Registered Partner in Italia

Il programma contiene un ampio portfolio di soluzioni. Disponibili tool per agevolare le vendite e proteggere gli investimenti tramite registrazione del deal



Adolfo Dell'Erba - Dell

Dell ha annunciato per il 2016 un programma per la fidelizzazione dei propri Registered Partner in Italia. Il programma, che rientra nell'ambito delle iniziative PartnerDirect ha l'obiettivo di aiutare i partner di canale ad accrescere il loro fatturato grazie a una più semplice ed efficace selezione dei migliori prodotti, servizi e soluzioni per rispondere alle esigenze dei clienti finali.

Tra le risorse messe a disposizione dei partner che aderiranno:

- Formazione online a costo zero.
- Strumenti commerciali e di marketing.
- Risorse per agevolare le vendite, come schede tecniche, domande frequenti (FAQ), guide al posizionamento.
- Materiali di co-marketing, quali modelli di e-mail, guide per l'implementazione del marketing, contenuti per i social media e immagini di prodotti.
- Soluzioni preconfigurate e pronte all'uso, in grado

di migliorare l'efficienza

- Possibilità di proteggere gli investimenti sul rapporto con i clienti tramite la registrazione del deal.

«Grazie agli eventi PartnerDirect che abbiamo organizzato nel corso dell'anno, abbiamo potuto raccogliere preziosi feedback dai nostri partner,

ascoltando le loro istanze e lavorando per offrire loro i migliori strumenti

per assicurarne il successo sul mercato. Aprire un dialogo diretto con il canale ci ha consentito di sviluppare un programma di incentivi realmente allineato con i desideri dei partner e iniziative quali la registrazione del deal e l'offerta di formazione gratuita ne sono la prova», ha commentato **Adolfo Dell'Erba**, Channel Director per il Sud Europa di Dell.



I Registered Partner che aderiranno all'iniziativa godranno di incentivi e premi tramite un nuovo programma di fidelizzazione che mira, attraverso l'attribuzione di punti legati all'acquisto di determinati prodotti, servizi o soluzioni software, a premiare i partner di canale che

riscuoteranno maggiore successo nella vendita e gli stessi.

I punti accumulati nel corso di un trimestre potranno essere riscossi nel successivo e utilizzati per ottenere sconti sull'acquisto di nuovi prodotti, oppure per ottenere materiale collaterale di marketing in co-branding. Il programma prevede inoltre l'accesso diretto alle ultime notizie su prodotti e soluzioni Dell, l'accesso gratuito a sessioni di formazione e la possibilità di proteggere il

rapporto con il cliente tramite la registrazione delle transazioni.

Previa approvazione della transazione da parte di Dell, il partner otterrà infatti una certificazione di esclusività del proprio rapporto con il cliente e l'impegno da parte di Dell di non trattare direttamente con lo stesso, andando di fatto a proteggere il lavoro del partner sul campo.

L'adesione al programma avviene accedendo al sito www.dellpartnerincentives.com e seguendo, entro tre mesi dall'iscrizione, un corso di formazione per partner Dell.

Nell'ambito del programma per i Registered Partner è inoltre prevista l'iniziativa Partner Advantage rivolta ai singoli rappresentanti di vendita. Si tratta di un programma di incentivazione che, sempre attraverso un sistema di accumulo di punti consente ai rappresentanti di ottenere premi in funzione delle loro performance di vendita.

Giuseppe Saccardi



DE gustare

alla scoperta dei sapori d'Italia



**giornalisti,
enologi,
chef,
nutrizionisti,
esperti alimentari
vi promettono
un'esperienza
nuova**



www.de-gustare.it

LINKEDDATA CENTER, UNA STARTUP TRA OPEN DATA E SEMANTIC WEB

La società è alla ricerca di finanziatori e nuovi clienti che vogliono sfruttare il valore dei linked open data come spiega Enrico Fagnoni, fondatore della società



Enrico Fagnoni - LinkedData Center

Si ispira a quanto sta avvenendo in Gran Bretagna **Enrico Fagnoni**, coder con 25 anni di esperienza nello sviluppo di soluzioni tecnologiche e di processi di software engineering e fondatore di LinkedData Center. Inghilterra dove negli ultimi mesi sono sorte più di 400 startup che propongono servizi e applicazioni commerciali che sfruttano l'enorme miniera di dati disponibile sul Web. Repository cresciuti con l'evoluzione della rete. Prima i link ai documenti, poi quelli collegati alle persone, rappresentati dal successo planetario dei social network. Oggi è arrivato il turno dei dati ad essere linkati tra di loro. Una promessa irresistibile. Infatti già si dice che chi sarà in grado di sfruttare la potenza di questa massa sterminata di dati sarà il prossimo vincitore del Web. È un mercato dall'enorme potenziale. L'UE fissa a 325 miliardi di euro nei prossimi cinque anni l'asticella del mercato europeo e a oltre otto miliardi quello italiano. Un segmento che creerà nuovi posti di lavoro

generando risparmi presso le Pubbliche Amministrazioni pari a circa 1,7 miliardi di euro.

Un'opportunità che Fagnoni, da oltre dieci anni impegnato in progetti connessi all'architettura del Semantic Web, non intende lasciarsi sfuggire: «Ci sono voluti sei di anni di ricerca. Anni intensi, di duro lavoro. Ma dallo scorso aprile scorso siamo pronti». Tecnicamente LinkedData.Center è una startup innovativa, ma come precisa Fagnoni, al quale il termine non piace molto, l'enfasi più che sulla ricerca di finanziatori è sul mercato e sull'acquisizione di nuovi clienti. «Ci rivolgiamo alle aziende di qualsiasi dimensione e agli sviluppatori per fornire loro le infrastrutture necessarie per creare valore con i linked open data. Data marketing, social network analysis, knowledge base creation and analysis, fraud detection, asset management sono alcune delle aree in cui la tecnologia che proponiamo può essere sfruttata con profitto» afferma il baldo coder.

Una tecnologia quella proposta dall'azienda lariana innovativa ma al tempo stesso già matura. In grado di sfruttare a vantaggio della clientela le opportunità offerte dal crescente numero di dataset reperibili come open data, utilizzabili dunque anche per fini commerciali. Dati che, solo per fare un esempio, una startup può sfruttare per testare la propria idea di business; oppure per metterla meglio a fuoco. «Forse non tutti i dati di cui abbiamo bisogno sono immediatamente disponibili. Ma gli spazi sono immensi. Si tratta di esplorare con metodo e curiosità quello che già abbiamo a disposizione», dichiara Fagnoni, convinto che Tim Berners-Lee, uno degli inventori del World Wide Web, avesse pienamente ragione quando ha vaticinato che la condivisione di dati di qualunque natura in rete genera, in modi spesso imprevedibili, il loro riutilizzo creativo.

L'azienda ha già al proprio attivo collaborazioni importanti. «Telecom ci segue da

tempo. Ma stiamo lavorando per ampliare la nostra platea di partner» ci dice Fagnoni. Nel frattempo Fagnoni ha deciso di insediare i laboratori dell'azienda a Esino Lario, in provincia di Lecco, in vista del prossimo evento mondiale che il prossimo giugno proprio lì vedrà coinvolta la comunità di sviluppatori che fa capo a Wikipedia. «Puntiamo molto sulla visibilità dell'evento e sulla possibilità per noi di esserne al centro. Tra meno di tre mesi arriveranno da tutto il mondo oltre un migliaio di programmatori e noi vogliamo esserci. Per fare conoscere la nostra azienda e allo stesso tempo sfruttare al meglio la visibilità di un evento che questa piccola comunità si è aggiudicata scalzando la concorrenza di realtà importanti come Bogotà e Atlantic City e. Centri che potevano contare su mezzi ben più consistenti di quelli a disposizione di Esino». Più o meno lo stesso spirito che anima l'avventura di LinkedData Center.

Lorenzo Paracchino

Si rafforza la partnership tra Ecobyte e Forcepoint

Il system integrator specializzato nella Security, Ecobyte Technology, e Forcepoint hanno rinnovato la collaborazione volta ad affrontare le sfide per la cybersicurezza di aziende e istituzioni sia pubbliche che private.

In qualità di Platinum Partner, Ecobyte Technology offre supporto sulle soluzioni Forcepoint attraverso un team di specialisti Senior certificati che seguono periodicamente

i training sia interni sia offerti dal vendor.

Per rafforzare la partnership sono state inoltre pianificate diverse attività di marketing che partiranno a partire da questa primavera.

«Grazie alla conoscenza approfondita che Ecobyte ha della nostra strategia e delle nostre soluzioni, l'obiettivo comune di permettere alle organizzazioni di conseguire il proprio business in sicurezza è

raggiungibile più facilmente. Il valore che la collaborazione con Ecobyte porta è proprio quello di poter lavorare insieme al mangement dei clienti, seguiti in modo capillare, al fine di facilitare il processo decisionale, supportare la compliance normativa e ottimizzare la sicurezza» ha commentato **Alessandro Biagini**, Channel Manager di Forcepoint.

Le soluzioni di Forcepoint



hanno come obiettivo quello di consentire alle aziende di portare avanti il proprio business, sfruttando i vantaggi di tecnologie abilitanti, come cloud, mobilità, Internet of Things (IoT) e altro, attraverso una piattaforma cloud-centrica unificata che tuteli utenti, reti e dati dalle minacce interne ed esterne.

TENDENZE

L'ultimo Threat Report di F-Secure mostra le tendenze sulle minacce informatiche a livello globale che hanno colpito gli utenti e le aziende durante il 2015. Nello scenario dei malware del 2015 i più prominenti sono stati i kit exploit Angler e Nuclear che hanno sfruttato le vulnerabilità in Flash. Ma **Sean Sullivan**, Security Advisor nei Laboratori di F-Secure, nel report prevede che Google Chrome cesserà il supporto Flash all'inizio del 2017, a cui seguiranno Mozilla Firefox e Microsoft Edge. Inoltre Sullivan prevede che con la primavera del 2017, Flash non sarà più sfruttabile dai costruttori di



Il Threat Report di F-Secure decreta la fine dei Kit exploit

kit exploit. Gli exploit sono stati uno dei più comuni veicoli di malware nell'ultimo decennio e necessitano di software out-of-date per passare attraverso le falle di sicurezza. Ma come spiega Sullivan si tratta di software che sarà più difficile trovare e con la capacità dell'HTML 5 di 'fare tutto', la necessità di plug-in di terze parti per il browser è stata in gran parte eliminata. In più i browser attuali si auto-aggiornano, senza l'esigenza

di un intervento da parte dell'utente. Per questo il security advisor di F-Secure afferma che questi malware potrebbero scomparire: «Non sarebbe la prima volta che un modello di business collassa nello scenario del malware» Per compensare il probabile declino dei kit exploit è possibile che ci sarà una crescita dei malware come allegati e-mail e in particolare sembra che stia tornando il macro malware.

In questo caso viene utilizzata la funzionalità macro in Office per innescare codice maligno in documenti inviati tramite e-mail come allegato. Con Office 2003, Microsoft ha cambiato le impostazioni standard per non far eseguire macro in automatico. Il macro malware tenta allora di aggirare le impostazioni standard mostrando tramite un documento "protetto" che richiede che l'utente abiliti le macro.

ACCORDI

EDSLAN E PANDUIT COLMANO IL DIVARIO TRA IT E OT

La divisione Industrial Automation di Panduit, guidata da Davide Pioselli, approccia il mercato italiano e sigla per la distribuzione con EDSlan con la quale porta avanti una collaborazione già da oltre 20 anni. La divisione di Panduit è focalizzata sull'offerta di soluzioni e servizi per l'implementazione di infrastrutture fisiche convergenti su IP ottimizzate per l'automazione industriale.

«L'offerta di servizi e soluzioni per l'ambito industriale di Panduit colma il divario tra IT e OT (tecnologie operative) per la connessione, la gestione e la diagnostica di reti industriali e sistemi di controllo» spiega Davide Pioselli, Industrial Automation Account Manager per l'Italia. «Il nostro compito, insieme a EDSlan, sarà quello di sensibilizzare system integrator e installatori IT nel considerare il mercato industriale come nuova frontiera per l'integrazione delle tecnologie IP e IoT. Oltre alle soluzioni hardware Panduit offre anche software di diagnostica del network industriale e servizi professionali per aiutare i clienti a pianificare, progettare e implementare progetti in

ambito produttivo».

Anche **Rodolfo Casieri**, Direttore Commerciale di EDSlan commenta: «Il mondo manifatturiero è spesso posto di fronte alla sfida di implementare reti basate su IP a causa del divario di conoscenze tra i professionisti IT, che non hanno familiarità con implementazione di produzione, e i professionisti OT che non hanno familiarità con le specifiche di livello fisico dei sistemi informatici. Le soluzioni Panduit sono proprio pensate per colmare questo gap: partendo dalla comprensione della rete logica e delle strutture dell'impianto e di processo, Panduit è in grado di determinare come ottimizzare al meglio l'infrastruttura fisica.»

STRATEGIE

L'OFFERTA DI ALE PER UNA RETE PAY-PER-USE

ALE, che opera sotto il brand Alcatel-Lucent Enterprise, ha reso disponibile un nuovo servizio per la gestione dell'infrastruttura di rete via cloud, progettato e offerto ai clienti in collaborazione con i suoi Business Partner.

Network on Demand consente alle aziende di usufruire delle più recenti tecnologie di rete in modalità pay-per-use, ossia secondo un modello a "consumo" che offre alle aziende un'alternativa alla

spesa in conto capitale, consentendo di focalizzare gli investimenti sul core business e di spostare i costi relativi all'infrastruttura verso questo nuovo modello di servizio.

Network on Demand è un servizio di gestione sicuro per reti LAN/WiFi unificate, che viene offerto tramite i Business Partner Alcatel-Lucent Enterprise, attraverso i nuovi strumenti di gestione cloud automatizzati e "out-of-the-box", che semplificano la gestione dei clienti migliorando la soddisfazione e la qualità percepita. **Stephane Robineau**, EVP and General Manager, Networking Business division, ALE: «Notando un crescente gradimento dei responsabili IT nei confronti dei servizi e delle applicazioni via cloud, abbiamo voluto offrire ai nostri clienti i benefici di una nuova serie di servizi di rete. Pensato insieme ai nostri Partner, Network on Demand rivoluziona il modello di vendita e consente l'accesso alle più recenti tecnologie a consumo».

TURNOVER

QUALCOMM AFFIDA A MARY GENDRON L'INCARICO DI CIO

Qualcomm, società di ricerca e sviluppo nel campo delle TLC, ha nominato **Mary Gendron**

Senior Vice President and Chief Information Officer. La manager riporterà direttamente all'Executive Vice President and Chief Financial Officer, **George Davis**.

Gendron sarà responsabile dell'IT di Qualcomm a livello globale, garantendo l'eccellenza operativa all'interno del dipartimento IT e dell'intera azienda e collaborando con il leadership team di executive e delle unità di business per assicurare che Qualcomm continui ad adottare le soluzioni tecnologiche più avanzate per raggiungere gli obiettivi aziendali.

Gendron ha alle spalle oltre 25 anni di esperienza nel settore IT e in ruoli di leadership, con competenze nella pianificazione e nello sviluppo di strategie, servizi e piani IT e talent-focused in molteplici settori. «Siamo molto lieti di dare il nostro benvenuto in Qualcomm a Mary. La sua esperienza e la sua leadership nel settore IT genereranno nuove opportunità volte a favorire l'eccellenza costante del nostro dipartimento IT» afferma **George Davis**, Executive Vice President and Chief Financial Officer.

