

NUOVO PROGRAMMA DI RUBRIK PER I SERVICE DELIVERY PARTNER

Il nuovo Service Delivery Partner Program globale consente ai partner di offrire ai clienti una suite completa di servizi automatizzati di data management su architettura scale-out, su cloud privati, ibridi e pubblici.

a pag. 04



BT RILASCIA LA NUOVA BUSINESS PLATFORM AS A SERVICE

BT ha annunciato i dettagli di una nuova "Business Platform-as-a-Service. La piattaforma, denominata BT Personalised Compute Management System (PCMS), è stata progettata per aiutare le aziende a velocizzare il time-to-market dei nuovi servizi digitali, ad essere "disrupting" rispetto ai modelli di business tradizionali e a favorire nuove modalità di crescita.

«PCMS dà vita ad una

visione di come le aziende possono innovare nell'economia digitale. È una piattaforma pronta all'uso che offre alle aziende

nuovi modi per digitalizzare, gestire e costruire modelli di business redditizi a partire dal loro stesso vivace ecosistema di consumatori, produttori e innovatori» ha spiegato Neil Lock, Vice President di Compute, Global Services di BT.

a pagina 03



ALLNET.ITALIA PROMUOVE UN NUOVO SERVIZIO PER LE RETI

Grazie alle modifiche della normativa del Codice della Comunicazione da parte del Ministero dello Sviluppo Economico si aprono nuove opportunità nel settore TLC.

a pag. 06

n° 208

mercoledì 13.09.2017

SOMMARIO

Digital Transformation con l'outsourcer Blueit pag.05

Tra Nuance ed Epsone una partnership strategica pag.06

MPS Monitor è disponibile per gli HP Smart Device Service pag.07

Tech Data apre i nuovi uffici vendite a Lecce pag.07

Attiva Evolution distribuisce la sicurezza di SonicWall pag.08

Donato Ceccomancini è sales manager Italy di Infinidat pag.08

Microsoft nomina Silvia Candiani nuovo AD per l'Italia pag.08

NetApp rafforza il team per il Canale pag.09

Nexive nomina Luciano Traja General Manager per l'Italia pag.09

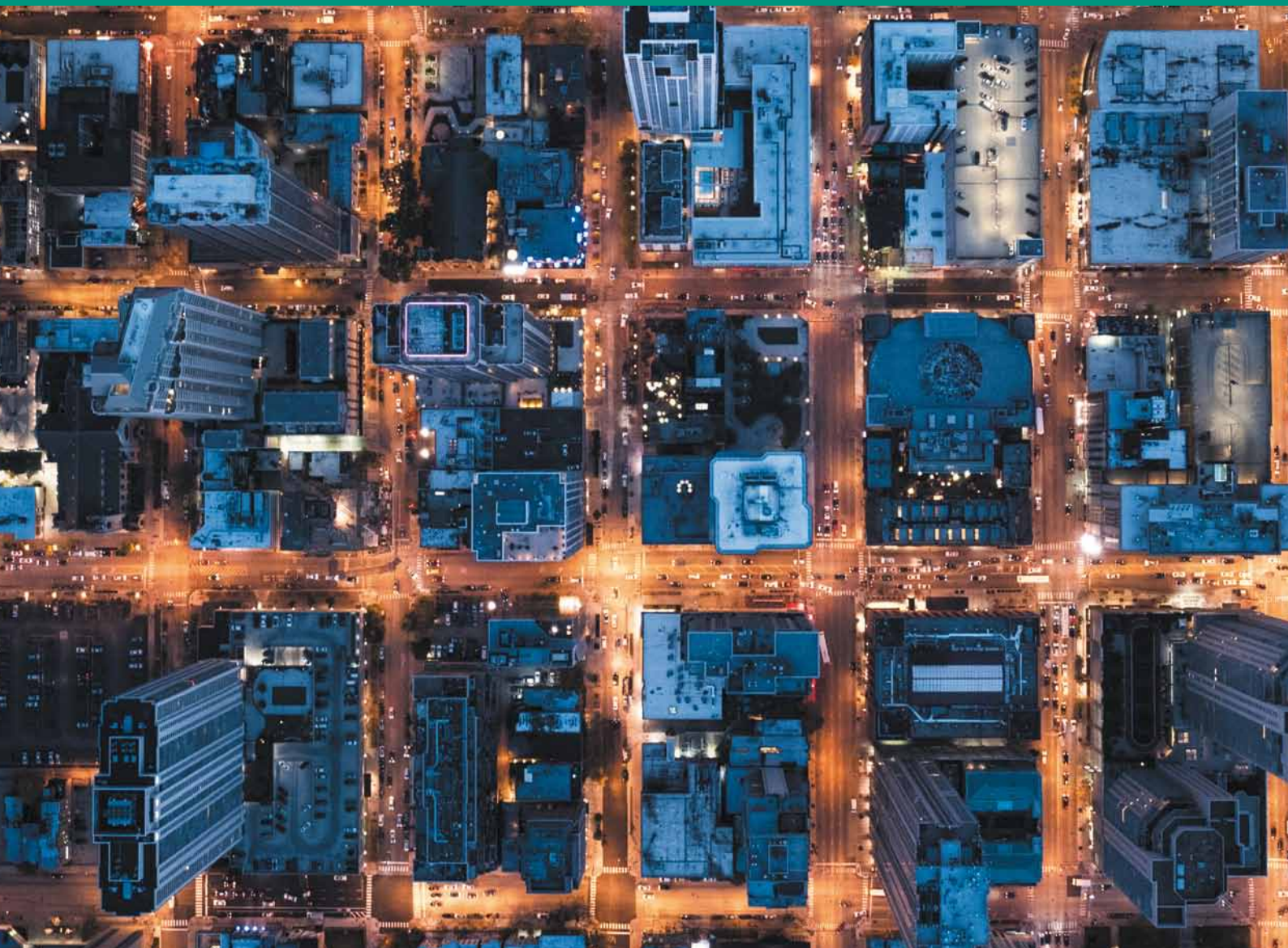
Partners Flip anno VI - numero 208 settimanale

Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

In redazione: Riccardo Florio, Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi, Camillo Lucariello.

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.



Mission Unhackable

True Cybersecurity per aziende.

Solo l'approccio Kaspersky Lab True Cybersecurity combina la facilità d'uso e la HuMachine™ intelligence per proteggere il tuo business da qualsiasi tipo di minaccia.

Maggiori informazioni su kaspersky.it



Kaspersky®
Endpoint Security
for Business

Advanced

BT rilascia la nuova Business Platform as a Service

Il servizio di nuova concezione e basato su cloud aiuterà le aziende nella trasformazione, collaborazione e crescita digitali

di Giuseppe Saccardi

BT ha annunciato i dettagli di una nuova "Business Platform-as-a-Service. La piattaforma, denominata BT Personalised Compute Management System (PCMS), è stata progettata per aiutare le aziende a velocizzare il time-to-market dei nuovi servizi digitali, ad essere "disrupting" rispetto ai modelli di business tradizionali e a favorire nuove modalità di crescita.

PCMS si basa sulla stessa, collaudata piattaforma di gestione del cloud, utilizzata da BT per consentire ai propri clienti di lavorare in modalità self-service, acquistando e accedendo ai servizi cloud online.

I clienti BT potranno utilizzare la stessa piattaforma per utilizzare o portare i propri servizi digitali sul mercato, e questo li aiuterà a semplificare e accelerare la loro trasfor-

mazione digitale.

Gli utenti potranno accedere a processi e funzioni di supporto al business già predisposti, in modo da consentire loro di vendere, realizzare e monetizzare il proprio portafoglio di servizi digitali.

Inoltre, ha evidenziato BT, i clienti, interessati ad entrare rapidamente nel mercato cloud, avranno a disposizione gli attuali servizi dell'ecosistema digitale di BT come Cloud Compute, Compute Storage e Apps from BT, disponibili e selezionabili da 22 sedi in tutto il mondo sia per un utilizzo interno sia per la rivendita ai loro clienti, in qualità di value added reseller o come cross-seller ad altri utenti PCMS.

«PCMS dà vita ad una visione di come le aziende possono innovare nell'economia digitale. È una piattaforma pron-



ta all'uso che offre alle aziende nuovi modi per digitalizzare, gestire e costruire modelli di business redditizi a partire dal loro stesso vivace ecosistema di consumatori, produttori e innovatori. Potendo basarsi su una piattaforma collaudata, le aziende possono portare sul mercato i loro servizi digitali in tempi più brevi e concentrare tempo e risorse sull'innovazione e lo sviluppo. È un ottimo esempio di come la strategia di portfolio Cloud of Clouds



Neil Lock - BT

di BT dia la possibilità ai clienti di creare nuovi rapporti commerciali», ha dichiarato **Neil Lock**, Vice President di Compute, Global Services di BT.

Nuovo programma di Rubrik per i service delivery partner

Il nuovo Service Delivery Partner Program globale consente ai partner di offrire ai clienti una suite completa di servizi automatizzati di data management su architettura scale-out, su cloud privati, ibridi e pubblici

di Paola Saccardi

Rubrik, azienda che si occupa di cloud data management, ha lanciato un nuovo programma dedicato ai Service Delivery Partner, (che comprendono MSP, VAR, Consulting Partner e tutte le aziende offrono servizi gestiti) che consente ai propri clienti di offrire una suite completa di servizi automatizzati di data management su architettura scale-out, su cloud privati, ibridi e pubblici.

Attraverso la tecnologia di Rubrik, i partner possono creare una vasta gamma di servizi differenziati, tra cui quelli di backup e instant recovery, archiviazione, test/sviluppo, ricerca, analisi e reportistica, copy data management e servizi basati sul cloud. La piattaforma software di Rubrik offre capacità di performance e semplicità operativa e facilita l'accesso veloce a servizi avanzati.

Modelli a consumo

Il nuovo programma di Rubrik offre la possibilità di sottoscrivere due nuovi modelli a consumo sia per l'hardware sia per il software.

In particolare nel modello a consumo per l'hardware è disponibile una piattaforma a costi e rischi contenuti, sulla quale poter costruire nuovi servizi basati su Rubrik in modalità pay-as-you-grow.

Il modello a consumo per il software, invece, consente ai partner di sfruttare il software Rubrik su hardware di terze parti certificato, tra cui Cisco, HPE, Lenovo, Dell e altri ancora.

Il programma inoltre offre una fatturazione sulla base dei dati di back-end (quelli realmente utilizzati sul dispositivo) e non su quelli di front-end, che possono essere duplicati, fa sapere la società, che aggiunge la funzione di capacity ag-

gregation disponibile su più client e più cluster, per aiutare i partner a

gestirne e fatturarne centralmente l'utilizzo, oltre a raggiungere i propri obiettivi minimi annuali, accedendo anche a sconti a volume indipendentemente dal servizio (ad esempio backup, archiviazione o disaster recovery) che viene erogato ai loro clienti.

I **due livelli** previsti dal nuovo programma riflettono l'impegno dei partner. Il livello **'Select'** è indirizzato ai partner che cercano un punto di accesso flessibile al mercato del service delivery, con un pricing personalizzato, dedicato a clienti di piccole e medie dimensioni. I partner al livello **'Elite'** sono invece quelli che offrono i propri servizi a clienti enterprise, che hanno grandi

quantità di dati da gestire o migrare.

In generale i vantaggi che i partner possono ottenere aderendo al programma di Rubrik riguardano la possibilità di migliorare l'aspetto della comunicazione e del branding, così come avere supporto di co-marketing per creare iniziative congiunte e fare richiesta di fondi MDF a supporto della demand generation.

Per quanto riguarda il supporto tecnico i Service Delivery possono accedere al team di supporto tecnico di Rubrik. Infine è disponibile un nuovo online partner portal con strumenti di vendita, materiale formativo, video tutorial e altro ancora.



Digital Transformation con l'outsourcer Blueit

Blueit per supportare i clienti aiutandoli a comprendere come sfruttare la leva della rivoluzione digitale fonda b.digital

di Gaetano Di Blasio



Girolamo Marazzi - Blueit

Blueit, azienda italiana che offre outsourcing e soluzioni di Hybrid Cloud, supportata dalla costante crescita (più 11% nella prima parte dell'anno) investe nella digital transformation per soddisfare una crescente esigenza sentita dai propri clienti.

Girolamo Marazzi, CEO di Blueit spiega: «Stiamo attraversando un momento straordinario per il settore, una vera rivoluzione tecnologica. Siamo entusiasti della spinta fornita dal Piano Industria 4.0 perché rappresenta uno strumento importante per aiutare il Paese, e soprattutto le PMI, per cogliere al meglio tutte le nuove opportunità. È uno strumento utile per supportare l'innovazione in tutti i settori, partendo dal comparto produttivo, per spingere il mercato a trarre valore dalla tecnologia in modo pragmatico e graduale».

Per questo Blueit fonda

b.digital per supportare i clienti nel comprendere, interpretare e fare leva sulla rivoluzione digitale. Nata nel 2008 la società monzese, che ha una filiale in Francia, è presto diventata una realtà importante nella trasformazione digitale, grazie al supporto garantito ai clienti nel processo di innovazione tecnologica, supportato dall'attività di ricerca e sviluppo. Ma la dinamicità dell'evoluzione in corso richiede focalizzazione e rapidità d'esecuzione che solo una società dedicata può garantire.

B.digital, spiegano i responsabili della nuova realtà, deve aiutare le imprese a comprendere quali possano essere i servizi e le soluzioni legate alla trasformazione digitale più idonee per le esigenze di ciascuna impresa.

«In questo momento siamo tutti quotidianamente sommersi da una mole enorme di informazioni e

di stimoli sulle innovazioni tecnologiche in atto e corriamo il rischio che l'informazione si trasformi in rumore di fondo, costituendo una sorta di inquinamento acustico che impedisce di approfondire e di focalizzarci su ciò che veramente merita la nostra attenzione», evidenzia **Paolo Mazza**, CEO di b.digital e Marketing&Innovation Director di Blueit, che precisa: «b.digital nasce proprio per supportare i clienti a fare chiarezza, selezionando le tecnologie a loro più adatte e declinandole secondo il loro punto di vista: a partire cioè da quanto ha veramente impatto sul loro business».

Punto di forza di b.digital è l'indipendenza di un system integrator che è anche un advisor, ma non è un broker di tecnologia. b.digital deve fornire quell'insieme di esperienza e competenza per aiutare ciascuno.

Come accennato, il con-

testo attuale è molto confuso: il cloud si presenta come una scelta utile per tutti, ma nella realtà solo chi può disporre di una connettività adeguata può permetterselo, spiegano i responsabili di b.digital, mentre il fronte della programmazione prospetta grande opportunità, grazie alle nuove tendenze del coding e dell'Api.

Non ci sono solo aspetti tecnologici, mette in guardia ancora Mazza, evidenziando le possibili ripercussioni sul fronte organizzativo dovute alla trasformazione dei processi. Per esempio, in un caso relativo alla logistica su una lunga filiera di supply chain, la disponibilità di dati in automatico e in tempi reali ha portato a cambiamenti nel processo. Per scongiurare il rischio di riduzione del personale è necessario che tutti siano coinvolti fornendo valore: anche chi scarica il camion.

Allnet.Italia promuove un nuovo servizio per le reti



Il distributore Allnet.Italia, specializzato in informatica e TLC, ha annunciato il lancio di un nuovo servizio chiavi in mano che fa seguito alle modifiche del Ministero dello Sviluppo Economico, (alla Legge 115/15 del 29 luglio 2015, allegato n. 10 al Codice della Comunicazione) nel settore delle TLC e in particolare agevolano la strada alle aziende che intendono fornire, o già forniscono, servizi di connettività e telefonia al pubblico.

Emiliano Papadopoulos, CEO di Allnet.Italia, ha spiegato che: «Le ultime modifiche apportate all'allegato sono dettate dalla necessità di adeguare la

normativa italiana al contesto comunitario. Numerosi i vantaggi, primo fra tutti l'abbattimento delle imposte da versare al Ministero per l'ottenimento delle autorizzazioni, che prevedono un contributo molto competitivo. Infatti, le imprese con meno di 50 mila utenti dovranno corrispondere 500 euro ogni 1000 utenti e queste nuove tariffe agevoleranno la nascita di piccoli operatori sul mercato TLC italian».

In pratica, l'intento di uniformare la normativa italiana alle direttive comunitarie, ha portato a un ridimensionamento dei costi amministrativi per la fornitura di reti pubbliche

di comunicazione e/o telecomunicazione che gli operatori devono corrispondere al Ministero.

Il nuovo testo prevede anche alcuni adempimenti burocratici, tra cui l'iscrizione obbligatoria al ROC, il Registro degli operatori di comunicazione, istituito dall'AGCOM, in versione telematica. In aggiunta, gli operatori devono richiedere un'autorizzazione generale per l'installazione e la fornitura di reti pubbliche di comunicazioni e per l'offerta del servizio telefonico al pubblico o, in alternativa, possono richiedere un'autorizzazione generale ad uso privato, nel caso in cui i servizi siano erogati

nell'interesse esclusivo del richiedente.

Per spiegare meglio la normativa, Allnet.Italia, sta organizzando incontri Expo&Conference di una giornata nelle principali città italiane, chiamati **WISP Wi-Fi Tour**. Il primo appuntamento sarà il 12 ottobre a Casalecchio di Reno (Bologna), presso la sede del distributore, e vedrà alternarsi diversi protagonisti del settore Wireless e del Wi-Fi, che presenteranno le soluzioni per il mondo dei WISP. Tra i partner di Allnet.Italia del settore wireless, hanno aderito: AVM, AVSystem, Ceragon, Mimosa, RF elements e Ruckus-Brocade.

TRA NUANCE ED EPSON UNA PARTNERSHIP STRATEGICA

Nuance Communications e Epson hanno annunciato una partnership strategica a livello mondiale per migliorare l'esperienza dei clienti Epson fornendo le soluzioni imaging documentali di Nuance attraverso i suoi distributori e rivenditori. Questa nuova partnership, ha evidenziato la società, ha l'obiettivo di combinare i bassi costi di esercizio, il limitato impatto ambientale, i minimi interventi di manutenzione e l'elevata affidabilità delle stampanti Epson alla capacità di controllare e gestire - in tutta sicurezza - i lavori di stampa e acquisizione documentale per aumentare la produttività riducendo, al contempo, i costi operativi.

In base alla collaborazione siglata Epson venderà e distribuirà il software eCopy ShareScan and Equitrac Office/Express di Nuance all'interno della sua famiglia di stampanti multifunzione inkjet, inclusa la serie ad alta velocità Workforce Enterprise WF-C20590 e LX-10000/7000 dotata della tecnologia - pensata per le PMI e le multinazionali - per l'allineamento delle testine di stampa.

Inoltre, Epson integrerà OmniPage SDK di Nuance nei suoi scanner per migliorare la precisione del sistema OCR nei flussi di lavoro automatizzati, oltre al software Nuance Power PDF in alcune selezionate linee di scanner per documenti.

MPS MONITOR È DISPONIBILE PER GLI HP SMART DEVICE SERVICE

La nuova soluzione SaaS, MPS Monitor for HP Smart Device Services (MPS Monitor SDS), è disponibile per i partner HP e consente di utilizzare in modo semplice e immediato tutte le funzionalità della piattaforma HP SDS. MPS Monitor è una soluzione software IoT per il monitoraggio dei dispositivi di stampa e la fornitura di servizi di stampa gestita (MPS). La soluzione MPS Monitor SDS consente ai partner HP di attivare l'erogazione dei servizi HP SDS verso i propri clienti, accedendo esclusivamente alle funzionalità SaaS fornite da HP ed integrate in MPS Monitor, tramite offerte specifiche a canone fisso, a costi contenuti e facilmente attivabili.

«Sono già numerosi i Partner HP che hanno scelto MPS Monitor per erogare i nuovi servizi di assistenza evoluti per le macchine HP di ultima generazione in quanto, grazie agli SDS, essi realizzano risparmi significativi miglioran-

do sensibilmente i livelli di servizio», afferma **Nicola De Blasi**, CEO di MPS Monitor Srl. Le opzioni disponibili per accedere a MPS Monitor SDS da parte dei partner HP sono diverse (sono previste sette sottoscrizioni) a partire da una versione gratuita che offre le funzionalità complete degli SDS ed è utilizzabile per sempre fino ad un massimo di 50 dispositivi di stampa HP.

Per quanto riguarda parchi stampanti più ampi, i partner HP possono scegliere la proposta più adatta alle proprie esigenze a partire da MPS Monitor SDS Mini, pensata per gestire fino a 200 macchine al costo di 99 euro al mese, con la possibilità di scalare per classi fino a 500, 1.000, 2.000 e 3.000 dispositivi. Per i partner che arrivano a gestire oltre 3.000 macchine è possibile chiedere una quotazione personalizzata del pacchetto MPS Monitor SDS Enterprise. È inoltre possibile scegliere se attivare, revocare o modificare la propria sottoscrizione direttamente online dal Portale MPS Monitor SDS.

STRATEGIE

Tech Data apre i nuovi uffici vendite a Lecce

Una decisione che fa parte della strategia del distributore che si sta impegnando per rafforzare la propria forza vendita e in quest'ottica ha anche ampliato il proprio organico con un investimento in persone che si dedicheranno allo sviluppo di nuove opportunità di business e in particolare si focalizzeranno nell'ambito dello Small Medium Business.

Vincenzo Baggio, Vice President e Managing Director di Tech Data Italia, ha commentato l'inaugurazione della nuova filiale: "L'aper-

tura di questo Sales Center è testimonianza del fatto che Tech Data Corporation crede fortemente nello sviluppo del mercato italiano dell'IT. La scelta di Lecce, poi, non è stata casuale; siamo orgogliosi di poter contribuire allo sviluppo dell'economia nel Sud del nostro Paese, beneficiando al contempo delle risorse qualificate che questo territorio mette a disposizione, con le rinomate strutture universitarie presenti".

La nuova filiale avrà modo di interagire direttamente con gli uffici di San

Giuliano Milanese grazie ai sistemi informativi unificati e ai tool che il distributore ha messo a disposizione.

Il nuovo team è stato formato proprio nella sede milanese di Tech Data e durante il periodo di formazione: "Si sono susseguiti incontri, corsi ed eventi che hanno delinea-



to gli aspetti critici che caratterizzano questa sfida, con la consapevolezza da parte di tutti i partecipanti di avere tra le mani una grande opportunità di crescita sia professionale che personale" ha spiegato Andrea Morocutti, HR Director di Tech Data Italia.

ACCORDI

ATTIVA EVOLUTION DISTRIBUISCE LA SICUREZZA DI SONICWALL

Il distributore vicentino di prodotti informatici hardware e software ha siglato una nuova partnership nell'ambito della sicurezza con la società statunitense Sonicwall. Attiva Evolution riparte dopo il periodo estivo con la volontà di dare maggiore attenzioni alle soluzioni dedicate alla sicurezza informatica e, in particolare, con la volontà di far crescere la divisione B2B e trasformarla in una struttura altamente specializzata in questo segmento. **Lorenzo Zanotto**, b.u sales manager di Attiva Evolution, ha commentato la nuova partnership: «Le basi dell'accordo tra noi e SonicWall rispecchiano la naturale evoluzione di due realtà che condividono lo stesso approccio e si spingono nella stessa direzione per avere una maggiore copertura nel panorama della sicurezza. Annoverare tra i nostri vendor un brand così prestigioso e all'avanguardia ci consentirà di essere ancora più competitivi in un mercato che continua ad avere ampi spazi di manovra per l'adozione di soluzioni di alta qualità e di puntare

dunque a una crescita di tutto rispetto». Dall'altra parte, anche SonicWall ha chiari i vantaggi della nuova collaborazione che "prende forma nel conseguimento di due obiettivi primari", come spiega **Luis Fisas**, Director South Europe, Sales & Distribution di SonicWall. Il primo obiettivo dichiarato è far crescere il numero di partner in segmenti ancora inesplorati e coinvolgere quei rivenditori che hanno rapporti con gli utenti finali che necessitano di soluzioni di protezione come i firewall (dalla serie TZ, a più potenti e complessi NSA Fino a SuperMassive), insieme alle nuove soluzioni wireless e ai servizi come Capture Advanced Threat Protection. «Attiva Evolution rappresenta per noi una grande chance soprattutto grazie al canale sviluppato sulla linea dei prodotti Apple. Il secondo obiettivo è dunque quello di essere presenti in alcuni ambiti in cui SonicWall è molto forte: le piccole e medie imprese e il settore educational. Notoriamente gli Apple Premium Reseller sono ben introdotti in questi segmenti e allo stesso tempo si impegnano nell'introdurre nuove opportunità di business» ha spiegato Fisas.

TURNOVER

DONATO CECCOMANCINI È SALES MANAGER ITALY DI INFINIDAT



Donato Ceccomancini è stato nominato Sales Manager Italy di Infinidat, società fondata nel 2011 dall'ingegnere israeliano Moshe Yanai, che si occupa di soluzioni di enterprise data storage. Il manager avrà il compito di pianificare e coordinare le attività commerciali sul territorio italiano in un momento favorevole per la società sia a livello locale sia europeo e internazionale. La crescente richiesta di soluzioni di storage enterprise affidabili, scalabili e performanti ha permesso a Infinidat di acquisire numerosi clienti sul territorio, tra cui per esempio Cedacri. A livello europeo i risultati di Infinidat nel primo semestre 2017, riportano una crescita del fatturato pari al 182% rispetto all'anno precedente, come segnalato dalla società. Donato Ceccomancini ha alle spalle un'esperienza più

che ventennale, maturata ricoprendo ruoli commerciali presso aziende quali IBM, Siemens ed EMC. Dal 2002, Ceccomancini ha lavorato in Fujitsu, arrivando a ricoprire il ruolo di Head of Product Sales e di Head of Business Development, con responsabilità sullo sviluppo commerciale delle attività rivolte a clienti e prospect.

La squadra di Infinidat si è ampliata di recente anche con l'ingresso di Corrado Scolari nel ruolo di Technical Advisor, che si occupa di offrire supporto tecnico a clienti e partner e di capitalizzare al meglio le opportunità di business.

TURNOVER

MICROSOFT NOMINA SILVIA CANDIANI NUOVO AD PER L'ITALIA

Microsoft ha annunciato il nuovo amministratore delegato per l'Italia, **Silvia Candiani**, che prende il posto del predecessore **Carlo Purassanta**, da quattro anni e mezzo alla guida della filiale italiana, che si trasferisce in Fran-



cia nel ruolo di Area Vice President Microsoft. Silvia Candiani negli ultimi tre anni è stata alla guida della divisione Consumer e Channel per l'area dell'Europa centrale e dell'est e prima ancora nella filiale italiana aveva ricoperto le cariche di Direttore Marketing & Operations e Direttore Divisione Consumer & Online. Candiani è impegnata nel sostenere la leadership al femminile nelle imprese italiane e ha contribuito alla creazione di ValoreD, un'associazione di imprese che promuove la diversità, il talento delle donne per la crescita delle aziende e del Paese. Silvia Candiani è inoltre membro del Consiglio di Amministrazione di Cofide, Gruppo De Benedetti. Il nuovo Amministratore Delegato Microsoft Italia ha commentato il suo rientro in Italia: «Sono certa che insieme alla squadra di Microsoft Italia e ai nostri partner potremo accelerare il percorso di digitalizzazione dell'Italia per affrontare scenari competitivi che puntano sempre più all'innovazione come leva di crescita».

Carlo Purassanta, invece, rientra in Francia con la carica di Area Vice President della filiale francese dopo aver contribuito allo sviluppo tecnologico del

nostro Paese, attraverso il sostegno di un ecosistema esteso composto da studenti, startup, organizzazioni no-profit, partner, amministrazione pubblica centrale e locale e aziende private di diverse dimensioni.

TURNOVER

NETAPP RAFFORZA IL TEAM PER IL CANALE



Andrea Fumagalli è stato nominato nuovo Channel & Alliances Sales Manager di NetApp Italia e subentra nel ruolo a Salvatore Mari, che dopo 7 anni alla guida del canale per l'Italia assume la posizione di Mid Size Business Sales District Manager, con la responsabilità del team di vendita territoriale focalizzato sulla media impresa. Nel suo nuovo ruolo, Fumagalli si propone di far valere la propria esperienza di oltre 15 anni nello sviluppo ed espansione del business aziendale nel settore dell'Information Technology e supporterà e rafforzerà la rete di partner di NetApp, per sviluppare le attività e favorire

la crescita dell'azienda nel mercato dello storage, del Cloud e dei Big Data. Avrà inoltre il compito di garantire il raggiungimento degli obiettivi di canale, di gestire e implementare il programma dedicato ai partner e di promuoverlo attraverso campagne ad hoc. Andrea Fumagalli è entrato nel mondo ICT nel 1990 come tecnico hardware esperto IBM, per poi occupare posizioni commerciali in diverse aziende del panorama IT. Nel 2011 entra in IBM Italia SpA, inizialmente come Mid Range Channel&Disk Leader e in un secondo momento come Storage Commercial Program Manager Europe e Global Technology Services Channel Development Executive con responsabilità a livello europeo.

TURNOVER

NEXIVE NOMINA LUCIANO TRAJA GENERAL MANAGER PER L'ITALIA

La società italiana di spedizioni postali, Nexive, ha annunciato la nomina del nuovo General Manager, Luciano Traja, che avrà il compito di guidare l'azienda e sostenere gli obiettivi di crescita e innovazione del settore, puntando sull'integrazione tra soluzioni fisiche e digitali in una logica di ottimizzazione del servizio alle aziende, alla

PA e ai cittadini.

Il manager avrà in carico la gestione di un team dedicato allo sviluppo del business mail & parcel con la responsabilità di confermare il posizionamento di Nexive nel mercato italiano attraverso anche l'offerta di servizi innovativi per il settore.

Traja mantiene anche la guida delle Divisione Operations, per continuare a ottimizzare i processi di stampa e recapito e la gestione integrata dei servizi end-to-end, oltre a seguire l'indirizzo strategico della Direzione ICT, che supporta i processi di innovazione dell'azienda, per sostenere il valore del Digitale quale asset portante della strategia di Nexive in Italia. La scelta di nominare Traja è in linea con le politiche di valorizzazione delle HR e delle professionalità interne, e tiene conto dell'esperienza del manager nel settore postale italiano. Nell'ultimo anno Traja ha ricoperto la posizione di Chief Operating Officer, distinguendosi, fa sapere la società, per la determinazione, la visione di medio e lungo termine e l'attenzione alle persone. L'inizio della carriera di Traja in Nexive risale al 2008 - allora TNT Post - nel ruolo di Responsabile di Filiale presso i centri