

SELTA RAFFORZA IL CANALE PER SVILUPPARE IL BUSINESS CLOUD

Selta potenzia il proprio canale distributivo e sceglie Omnia Comunicazioni per sviluppare il business cloud di TIM.

a pag. 06



SOPHOS LANCIA UN PARTNER PROGRAM PER FAR CRESCERE I PARTNER

Nel corso di un evento svoltosi nel noto locale di musica jazz a Milano, il Blue Note, Sophos, società specializzata nella protezione delle reti e dell'endpoint, ha presentato il suo nuovo Partner Program, che segue la strategia dichiarata dalla società sotto il concetto di "Keep it simple".

Il nuovo programma dedicato al canale, ha illustrato il suo responsabile Fabio Buccigrossi, è stato sviluppato per offrire



ai partner di Sophos innovative strategie di protezione dell'opportunità di business, training dedicati, iniziative di co-marketing e migliori margini di profitto.

«Il canale rappresenta una componente fondamentale del successo di Sophos e siamo dunque molto orgogliosi di aver ulteriormente arricchito ed ottimizzato il nostro programma ad esso dedicato» ha commentato Buccigrossi.

a pagina 03

CITRIX 2018, SICUREZZA, CLOUD, INTELLIGENZA ARTIFICIALE E IOT

L'innovazione tecnologica che farà tendenza nei prossimi dodici mesi, secondo le previsioni di Citrix.

a pag. 04-05



SOMMARIO

Le nuove possibilità nel campo della proiezione a ISE 2018 pag.05

Teamleader premiata con il podio da Deloitte pag.06

iGuzzini avvia la Digital Transformation con SAP S/4HANA pag.07

Partnership tra Retelit e un primario player nelle TLC pag.08

BT e Symantec insieme per la sicurezza degli endpoint pag.08

G Data si affida a Icos per le soluzioni business pag.09

Le soluzioni di QSAN Technology da Arrow pag.09

Nuova nomina ai vertici di Tech Data per l'Europa pag.09

Partners Flip
anno VI - numero 215 settimanale

Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

In redazione: Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi, Edmondo Espa.

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.



FUJITSU

Una combinazione perfetta

FUJITSU Server PRIMERGY
e Windows Server 2016



Windows Server: Power your business

Iperconvergenza, qualità e affidabilità:
i Server PRIMERGY e Windows Server 2016
sono la perfetta combinazione per vincere
le sfide del futuro. Cosa stai aspettando?

Info:

www.fujitsu.com/windowsserver2016

Numero verde: 800 466 820

customerinfo.point@ts.fujitsu.com

blog.it.fujitsu.com

© Copyright 2017 Fujitsu Technology Solutions

Fujitsu, il logo Fujitsu e i marchi Fujitsu sono marchi di fabbrica o marchi registrati di Fujitsu Limited in Giappone e in altri paesi. Altri nomi di società, prodotti e servizi possono essere marchi di fabbrica o marchi registrati dei rispettivi proprietari e il loro uso da parte di terzi per scopi propri può violare i diritti di detti proprietari. I dati tecnici sono soggetti a modifica e la consegna è soggetta a disponibilità. Si esclude qualsiasi responsabilità sulla completezza, l'attualità o la correttezza di dati e illustrazioni. Le denominazioni possono essere marchi e / o diritti d'autore del rispettivo produttore, e il loro utilizzo da parte di terzi per scopi propri può violare i diritti di detto proprietario.

shaping tomorrow with you

Sophos lancia un Partner Program per far crescere i Partner

Servizi managed e cloud, gestione centralizzata, protezione del deal, maggiori sconti gli strumenti a disposizione del canale per aumentare il business

di Giuseppe Saccardi

Nel corso di un evento svoltosi a Milano nella prestigiosa sede del Blue Note, Sophos, società specializzata nella protezione delle reti e dell'endpoint, ha presentato il suo nuovo Partner Program.

Società fortemente centrata sul canale e sui partner, che in Italia annoverano a 5 distributori e 1100 operatori di canale, la sua strategia per il 2018, ha illustrato, è specificatamente orientata ad incrementarne i ritorni di business tramite un rafforzamento del supporto marketing, formazione e un piano di incentivazione aggiuntivo tarato sull'impegno dei diversi livelli di partnership previsti.

Il nuovo programma dedicato al canale, ha illustrato il suo responsabile **Fabio Buccigrossi**, è stato sviluppato per offrire ai partner di Sophos innovative strategie di protezione dell'opportunità di business, training dedicati, iniziative di co-marketing e

migliori margini di profitto.

Keep it simple

Nel motto 'Keep it simple' si riassume la strategia illustrata da Sophos per il canale, rivolta verso una platea che ha visto presenti all'evento circa 250 manager in rappresentanza di circa 200 aziende partner. Tre i punti principali su cui si basa.

In primis una struttura più semplice derivante dal consolidamento dei livelli in *Authorized, Silver, Gold e Platinum*, in modo che i partner possano determinare più facilmente il loro livello di investimento nel programma.

Il secondo punto è relativo al miglioramento del processo di *Deal Registration*. È un punto particolarmente critico nel garantire i profitti e la tutela degli investimenti sul cliente.

Nello specifico, oltre a beneficiare di un sensibile incremento degli sconti standard, volto ad offrire una protezione dell'op-

portunità maggiore, i partner saranno affiancati in esclusiva durante tutto il processo di vendita dal team di consulenti commerciali e sales engineer di Sophos.

In sostanza, ha commentato Buccigrossi, potranno disporre di un supporto continuativo nel corso di tutte le fasi del ciclo di vendita, dalle dimostrazioni di prodotto ai "proof of concept", fino alla definizione del prezzo più competitivo per loro.

Terzo ma non meno importante punto è quanto concerne *Incumbent Renewal*, che si concretizzerà nel fatto che per i Partner Silver, Gold e Platinum saranno previsti degli ulteriori sconti sui rinnovi a loro assegnati.

A questo si aggiunge il Portale Partner e una App a disposizione del canale per ottenere le informazioni più aggiornate sulle campagne di marketing e sui prodotti, oltre al supporto completo del team



Fabio Buccigrossi - Sophos

di supporto tecnico interno Sophos disponibile 24 ore su 24, 7 giorni su 7, 365 giorni su 365.

«Il canale rappresenta una componente fondamentale del successo di Sophos e siamo dunque molto orgogliosi di aver ulteriormente arricchito ed ottimizzato il nostro programma ad esso dedicato. In Sophos puntiamo a fare in modo che i nostri Partner traggano il massimo beneficio possibile dalla collaborazione con noi. Offriamo infatti un portafoglio di soluzioni di sicurezza completo ed integrato in grado di assicurare la loro leadership tecnologica, impegnandoci affinché possano offrire ai loro clienti una consulenza strategica ed un supporto a valore aggiunto, beneficiando così di un vantaggio competitivo imprescindibile sul mercato attuale» ha commentato **Marco D'Elia**, Country Manager Sophos Italia.

Citrix 2018, sicurezza, cloud, intelligenza artificiale e IoT

L'innovazione tecnologica che farà tendenza nei prossimi dodici mesi, secondo le previsioni di Citrix

di Gaetano Di Blasio

Protagonista della trasformazione tecnologica inarrestabile è il cloud ibrido, secondo le previsioni degli esperti di Citrix, che tracciano le tendenze per il 2018. Anche se l'hybrid cloud è cresciuto meno delle aspettative nel 2017, per il prossimo anno gli analisti sono più positivi.

In particolare, **PJ Hough**, senior vice presidente Chief Product Officer di Citrix sostiene: «C'è una convergenza reale tra le tecnologie che agiscono con l'obiettivo di unificare i migliori luoghi di lavoro attraverso il cloud».

Il manager aggiunge: «Il cloud ibrido unifica tutte le applicazioni, sia enterprise sia on-premise e sia cloud o mobili, provenienti da tutte le piattaforme e le distribuisce in maniera coerente su qualsiasi dispositivo».

Quanto sostenuto da Citrix è che il cloud fornirà alle persone la flessibilità

di cui necessitano e all'IT il livello di sicurezza indispensabile.

Inoltre, il luogo di lavoro sarà sempre meno legato a uno spazio fisico e l'uso del cloud semplificherà «il movimento delle persone non solo nello spazio, ma all'interno dei progetti e permetterà di trasferire facilmente gli skill da una parte dell'azienda all'altra», afferma Hough.

Christian Reilly, vice president, Global Product and Tech Strategy di Citrix sancisce, ma nel lungo termine, la fine di mouse e tastiere: «La voce sarà la principale "interfaccia" uomo-macchina, rappresentando un fattore determinante per l'innovazione nel 2018. Per le imprese che vogliono innovare, saper usare la voce, abbinata all'intelli-



CITRIX

La voce sarà l'interfaccia uomo-macchina del futuro

genza artificiale per interagire con dati complessi sarà un fattore critico di successo».

citrix voice interface
La voce sarà l'interfaccia uomo-macchina del futuro. Ancora Reilly evidenzia che, quando è in gioco l'esperienza utente, le aziende devono usare strumenti di analisi potenti per essere sicuri che il "digital work space" offra la miglior esperienza possibile, qualsiasi dispositivo l'utente utilizzi.

Gli analytics, secondo il manager, consentiranno di essere sempre più pro-

duzzivi. Inoltre, i tool di analytics sono utili anche per la sicurezza, afferma il manager: «Si può pensare agli analytics come a una forma di apprendimento automatico che crea la fotografia dei comportamenti usuali di un utente e rileva eventuali anomalie applicando controlli di sicurezza nel momento in cui si rendono necessari». Anche l'IoT (Internet of Things) può essere vi-

sto come strumento utile alla sicurezza, invece che come elemento di rischio, sostiene **Steve Wilson**, vice president Cloud and IoT di Citrix: «Dispositivi come tecnologie beacon Bluetooth, GPS, biometria, riconoscimento facciale, insieme con analytics pervasivi sul comportamento dell'utente, daranno un contributo decisivo alla sicurezza

facendo in modo che le persone accedano alle informazioni cui devono accedere».

Trenton Cycholl, vice president, Business Technology Solutions di Citrix dichiara inoltre che il «2018 sarà un anno in cui la sicurezza diventerà parte integrante del tessuto

connettivo dell'ambiente in cui lavoriamo».

Sempre Cycholl ritiene che l'accesso contestuale e il riconoscimento vocale permetteranno alla sicurezza di far parte delle soluzioni di produttività.

«Questo consentirà di abbattere le barriere che hanno fino a oggi trasformato la sicurezza in un ostacolo allo svolgimento di un compito. Le tecnolo-

gie di sicurezza saranno focalizzate sull'utente e diventeranno sempre più abili nel riconoscimento dell'identità attraverso metodi automatizzati con l'aiuto dell'Intelligenza artificiale e l'apprendimento automatico. Intelligence», conclude il manager.

LE NUOVE POSSIBILITÀ NEL CAMPO DELLA PROIEZIONE A ISE 2018

Canon ha annunciato la propria partecipazione a ISE 2018, la più importante fiera del settore Audio-Visual dedicata all'integrazione dei sistemi, dove esporrà una serie di proiettori da installazione di nuova concezione, pensati per disporre di un'elevata qualità e un'eccellente luminosità.

Nelle sette aree allestite all'interno dello stand, Canon mostrerà come tramite i suoi nuovi proiettori si proponga di porsi all'avanguardia per quanto riguarda soluzioni adatte per diversi ambienti d'installazione, dai locali più piccoli ai grandi auditori.

Obiettivo dell'azienda è anche quello di permettere ai system integrator di toccare con mano e di sperimentare come la tecnologia Canon sia in grado di offrire la flessibilità necessaria per progettare sistemi di proiezione adatti a qualsiasi esigenza.

Un esempio ne è la correzione della deformazione trapezoidale che permette di disporre di una corretta geometria delle immagini, anche in caso di installazione inclinata o fuori asse del proiettore, tipica di alcuni ambienti come simulatori, negozi o gallerie d'arte.



Per l'occasione Canon, ha osservato l'azienda, sarà affiancata da ShopperScreen, una società finlandese specializzata nella trasformazione delle superfici sottoutilizzate in schermi di proiezione interattivi e ad alta definizione. ShopperScreen mostrerà ai visitatori come dar vita alle vetrine dei propri clienti utilizzando una proiezione di alta qualità ed elevata luminosità.

«La presenza decennale di Canon a ISE testimonia l'impegno costante che l'azienda ha sempre dimostrato nei confronti del mercato Audio-Visual, dove desideriamo proporre prodotti di eccellenza che sappiano soddisfare le esigenze degli integratori di sistema e dei loro clienti. Ogni anno cerchiamo di alzare il livello della nostra offerta, sia tramite la tecnologia in mostra, sia sviluppando nuove collaborazioni nel corso dell'evento. Quest'anno non farà eccezione», ha commentato Andreas Herrnböck, European Business Development Manager, Visual Communications di Canon.

Selta rafforza il canale per sviluppare il business cloud

Selta potenzia il proprio canale distributivo e sceglie Omnia Comunicazioni per sviluppare il business cloud di TIM

di Giuseppe Saccardi

Selta, produttore italiano di tecnologie e soluzioni per la Business Communications, ha potenziato il proprio canale distributivo e siglato una partnership strategica con Omnia Comunicazioni, società di consulenza, system integration e outsourcing, per sviluppare congiuntamente il business legato alle soluzioni di comunicazione integrata smart di TIM.

L'accordo ha l'obiettivo di mettere a disposizione di TIM non solo le proprie competenze, esperienze e soluzioni nell'area della Unified Communications e Collaboration, ma anche quelle di Omnia Comunicazioni, per supportare attivamente lo sviluppo della infrastruttura di rete di TIM, in particolare in Lombardia, Piemonte, Valle D'Aosta, Liguria, Triveneto ed Emilia Romagna. Le risorse di Selta e Omnia Comunicazioni a tal fine opereranno a stretto contatto con le strutture di TIM impegnate nella vendita e nella progettazione delle soluzioni di smart working nei

territori citati. «Grazie alla partnership strategica con Omnia Comunicazioni, Selta rafforza e amplia la propria offerta a supporto dello sviluppo in area Comunicazione Integrata di TIM. Omnia Comunicazioni opererà in ambito progettuale, di vendita e post vendita al fianco delle risorse SELTA, al fine di garantire il massimo supporto operativo a TIM», ha commentato **Gianluca Attura**, Amministratore Delegato di Selta.

Per Selta, l'accordo riveste una ulteriore importanza in

quanto sancisce l'apertura del canale distributivo della società: Omnia Comunicazioni infatti è la prima nuova società ad entrare nell'ecosistema di partner che Selta sta selezionando per affiancarla nella commercializzazione delle sue soluzioni in ambito ICT.

Nell'ambito della collaborazione i ruoli dei due partner sono chiari. Selta è un'azienda tecnologica italiana che opera nell'ambito delle infrastrutture critiche nazionali, con 45 anni di esperienza nei settori dell'automazione,



Gianluca Attura - Selta

telecomunicazioni e cyber security. Progetta soluzioni per l'automazione delle reti in ambito Energia e Trasporti, per le reti di Telecomunicazioni pubbliche e private e per la cyber security, ambito per cui collabora con il Ministero degli Interni e della Difesa italiana.

Omnia Comunicazioni è invece una azienda di consulenza, system integration e outsourcing che progetta, realizza e gestisce soluzioni innovative di Information and Communication Technology.

TEAMLEADER PREMIATA CON IL PODIO DA DELOITTE

Nasce 5 anni fa come start-up innovativa in Belgio, Teamleader, e ora può ritenersi soddisfatta del percorso di crescita, che negli ultimi 4 anni ha visto lievitare le vendite del 2.097%. Un successo che è stato anche premiato con il Deloitte's Technology Fast 50 come migliore azienda belga con più alto tasso di crescita nella categoria software e la 53° posizione nella classifica generale delle 500 aziende più innovative e in crescita nell'area EMEA (Europa, Medio Oriente e Africa).

Entrare in questa classifica significa aver conseguito una crescita importante, ma anche aver saputo creare innovazione e posti di lavoro in settori dinamici.

La società nata nel 2012 è oggi presente con filiali in diversi paesi europei, tra cui l'Italia, contando oltre 170 dipendenti e un parco clienti dichiarato di oltre 7mila unità. La soluzione che offre alle aziende è una piattaforma software che gestisce CRM, fatture e progetti per organizzare e costruire il proprio business.

iGuzzini avvia la Digital Transformation con SAP S/4HANA

Le soluzioni SAP consentiranno di avere insight e visibilità della produzione in tempo reale e una integrazione dei processi di produzione con il business

di Giuseppe Saccardi

iGuzzini Illuminazione, gruppo internazionale attivo nel settore dell'illuminazione architeturale fondato in Italia nel 1959, ha annunciato di aver scelto SAP S/4HANA e SAP Manufacturing Intelligence Integration come fondamento della propria strategia di digital core e Industry 4.0.

iGuzzini conta circa 1.300 dipendenti e attività operative in oltre 20 paesi distribuiti in 5 continenti e ha l'obiettivo di migliorare il rapporto tra l'uomo e l'ambiente attraverso la ricerca, l'industria, la tecnologia e la conoscenza, nei luoghi della cultura, del lavoro, del retail, delle città, delle infrastrutture e dell'hospitality & living. Nel 2016, iGuzzini ha ottenuto ricavi consolidati pari a 231,5 milioni di euro, il 76,4% dei quali generato dai prodotti LED, con una crescita del 26% negli ultimi 4 anni.

Nella realizzazione di nuovi prodotti, i file di

progettazione arrivano direttamente alle macchine a controllo numerico connesse in rete per minimizzare i tempi del setup. La pianificazione e l'ordine di priorità numerica vengono trasmessi all'operatore tramite un sistema informativo connesso con gli altri reparti e i fornitori, in un contesto di supply chain estesa, che rende disponibili dati e informazioni a tutta la filiera.

Tutto è finalizzato a garantire la massima produttività, anche attraverso l'integrazione con il sistema SAP Manufacturing Intelligence Integration, per permettere di passare da un modello tradizionale di produzione e vendita a un modello "as a Service".

Il progetto sarà sviluppato in collaborazione con Techedge, partner selezionato grazie alla sua competenza in ambito Industry 4.0 che ha aiutato iGuzzini ad affrontare il tema della Digital Transformation con una visione ampia.



«La decisione di affidarsi a SAP S/4HANA testimonia la continua ricerca di innovazione di iGuzzini: questo orientamento all'innovazione non riguarda solo il prodotto, ma anche la gestione dell'azienda stessa. Con SAP S/4HANA, iGuzzini ha dotato la propria organizzazione di una dorsale digitale in grado di integrare in tempo reale i dati di tutti i sistemi aziendali, che aiuterà il management a prendere decisioni di business fondate su fatti. Inoltre, con il supporto di SAP Manufacturing Intelligence Integration, l'azienda può cogliere tutti i vantaggi dell'Industry 4.0», ha dichiarato **Adria-**

no Ceccherini, General Business Director di SAP Italia.

iGuzzini svilupperà anche un progetto di marketing automation, che prevede ambiti di marketing analytics e gestione delle campagne, che si integrerà con il CRM e che opererà trasversalmente con i processi di business aziendali.

Allo stesso tempo creerà un sistema di front end con i propri clienti, attraverso la realizzazione di app specifiche, per permettere loro di entrare in contatto con l'azienda, conoscerne i valori e comprendere gli ambiti di impiego e i benefici derivanti dalle diverse possibilità

Partnership tra Retelit e un primario player nelle TLC

Retelit ha sottoscritto un accordo commerciale con un primario player internazionale asiatico di TLC, operativo a livello internazionale, per la vendita, per 20 anni, di 1,1 Tbps di capacità sottomarina sul cavo AAE-1, il sistema in fibra ottica che collega l'Europa all'Asia, passando per Bari.

Con una capacità di 40 Terabit al secondo e una tecnologia a 100 Gbps, il sistema AAE-1, ha spiegato l'azienda, si configura

come il sistema cavo più veloce al mondo e il primo tra tutti a offrire il più basso livello di latenza point-to-point, con una "express route" tra Egitto e Thailandia.

L'accordo prevede inoltre che Retelit possa usufruire di un'ampia scelta di servizi messi a disposizione dal player asiatico a prezzi competitivi per completare la propria offerta di servizi internazionali verso il mercato italiano e proseguire nella strategia di espan-

sione di rete e dei punti di presenza cominciando dai due tra i principali hub del mercato asiatico (Singapore e Hong Kong).

La partnership prevede infine che l'operatore asiatico possa usufruire dei servizi di backhaul di Retelit, per collegare la capacità acquisita sul sistema AAE-1 da Bari ai maggiori "Internet Exchange" e fornitori di contenuti Italiani ed Europei soddisfacendo così la domanda crescente di traffico internet del proprio

mercato interno. «L'Italia, anche grazie alla posizione geografica, sta tornando ad essere strategica per gli investimenti nel settore delle TLC, in particolare in quello del trasporto del traffico di comunicazione nel Mediterraneo da e verso l'Asia. Retelit, grazie al cavo AAE-1, alla Landing Station di Bari e l'infrastruttura di Backhaul verso l'Europa, potrà giocare un ruolo di primo piano», ha commentato l'accordo l'AD di Retelit, Federico Protto.

BT e Symantec insieme per la sicurezza degli endpoint

In base all'accordo il portfolio di prodotti e servizi di sicurezza di BT si arricchisce delle tecnologie per la protezione degli endpoint di Symantec. L'obiettivo dichiarato è di supportare i clienti nell'affrontare con una infrastruttura di sicurezza consolidata e intelligente il panorama delle minacce in rapida evoluzione. L'offerta Symantec Endpoint Protection 14 comprende tecnologie come il machine learning, me-

mory exploit mitigation, analisi di file reputation e monitoraggio in tempo reale dei comportamenti, un insieme che permette di disporre, ha osservato BT, di una protezione real-time dalle minacce, dagli attacchi 'zero-day' e dai ransomware.

Symantec Endpoint Protection si aggiunge alle nove soluzioni di Symantec già a disposizione dei clienti di BT, che possono installare e gestire i prodotti di Symantec da una

consolle di gestione unificata.

«La progressiva migrazione al cloud e la trasformazione digitale innalzano ulteriormente l'importanza della sicurezza degli endpoint. Con l'introduzione nel nostro già ampio portfolio di sicurezza della protezione degli endpoint di Symantec, stiamo ulteriormente potenziando la nostra capacità di supportare i



clienti di fronte alle crescenti minacce informatiche. Ciò è parte integrante dell'impegno comune di BT e Symantec nell'aiutare le organizzazioni di tutte le dimensioni a mantenersi sicure mentre costruiscono il loro futuro digitale», ha commentato **Mark Hughes**, CEO di BT Security.

ACCORDI

G DATA SI AFFIDA A ICOS PER LE SOLUZIONI BUSINESS

G Data e Icos hanno annunciato la sigla di una nuova partnership che vedrà il distributore IT a valore aggiunto portare le soluzioni G Data Business. Grazie all'accordo rivenditori, VAR e system integrator possono ora beneficiare delle soluzioni del vendor, e sfruttare i vantaggi del programma dedicato ai partner studiato per creare nuove opportunità di business e una marginalità che si fonda sulla solidità di G Data la cui strategia commerciale mira a supportare i propri partner. «Siamo estremamente lieti di aver trovato in Icos un partner con cui condividiamo molti aspetti, a partire dall'esperienza ultratrentennale fino al desiderio di fornire agli operatori di canale soluzioni di IT Security che li aiutino a costruire valore attorno alla mera proposta di prodotti» ha dichiarato **Giulio Vada**, Country Manager di G Data per l'Italia. ICOS sarà d'ora in avanti impegnata a commercializzare l'intero portafoglio di soluzioni business del vendor tedesco, tra cui G Data Total

Control Business, una piattaforma completa che consente agli amministratori di sistema di avere il controllo della propria infrastruttura IT grazie a strumenti integrati che forniscono informazioni intelligibili in tempo reale sullo stato dei client nella rete e sulle misure preventive da adottare (patching, gestione e implementazione delle policy di sicurezza e altro ancora), in conformità con il GDPR.

ACCORDI

LE SOLUZIONI DI QSAN TECHNOLOGY DA ARROW

Nuovo accordo tra il distributore Arrow Electronics Italia e QSAN Technology che prevede la distribuzione dell'intera gamma di prodotti in Italia e Francia attraverso la rete di rivenditori e system integrator presenti sul territorio.

La consolidata filiera di canale che Arrow ha costruito in anni di attività consente a QSAN di potenziare la rete di reseller e ampliare il raggio di azione sul territorio, come spiega **Simone Cecano**, Sales Manager di QSAN Technology in Italia, che dichiara anche: "La professionalità e le competenze offerte dal team

Arrow ci supporteranno nella creazione di nuove opportunità di business e di importanti progetti nel mondo dello storage." QSAN da oltre dieci anni è attiva nello sviluppo di sistemi storage, soluzioni per il backup e SAN progettati per aziende di diverse dimensioni, per garantire tecnologie all'avanguardia nella creazione di infrastrutture storage agili, flessibili e scalabili.

TURNOVER

NUOVA NOMINA AI VERTICI DI TECH DATA PER L'EUROPA

Tech Data, distributore di prodotti e servizi di informatica, ha annunciato una nuova nomina per l'Europa. Si tratta di **Andy Gass**, che assume la carica di vicepresidente senior, Digital, Europa, con il compito di guidare lo sviluppo e l'esecuzione della strategia di digitalizzazione per Tech Data in Europa, sfruttando e ottimizzando le piattaforme di commercio elettronico, le pratiche di marketing digitale e i processi automatizzati attraverso le operazioni nella regione. Il manager affianca il nuovo ruolo a quello già attuale di SVP Regno Unito e Irlanda continuando a riferire a **Patrick Zam-**



mit, presidente, Europa. Gass è presente in Tech Data dal 1993 e negli anni successivi ha ricoperto diversi ruoli senior, tra cui quello di vicepresidente senior, divisione Enterprise e vicepresidente senior regionale per l'Europa occidentale. Ha guidato diverse iniziative per formulare la strategia a lungo termine per le operazioni britanniche ed europee del distributore ha preso parte alle numerose acquisizioni negli ultimi dieci anni. Commentando il suo nuovo ruolo, **Andy Gass** ha dichiarato: "Sono lieto di affrontare questa nuova sfida. Negli ultimi anni, Tech Data ha creato una suite di strumenti digitali davvero eccezionali per supportare i nostri partner. Ora abbiamo l'opportunità di sfruttare questi strumenti e sfruttare la potenza degli ultimi progressi tecnologici in analytics ed e-commerce per migliorare l'efficienza delle nostre operazioni, rendendo più facile per i nostri clienti e venditori fare affari con noi".