

IPERCONVERGENZA E DATA CENTER PER TUTTI CON NUTANIX

Il Data Center sta mutando forma e integra il cloud, la iperconvergenza si sta affermando con concreti benefici e Nutanix la rende disponibile a tutti. *a pag. 04*



IL VIAGGIO VERSO IL CLOUD ORACLE

Le imprese inseguono la digital transformation e credono sempre più nel cloud e nei servizi. I partner di Oracle sono dunque invitati a spingere in questa direzione all'evento annuale intitolato: "Journey to the Cloud From Uncertainty to Clarity and Confidence". Chi non si mette in



viaggio è perduto e a dirlo sono i numeri: crescite a due cifre dell'ordine del 40, 50 e 60% dal primo trimestre del 2017

al secondo del 2018. Un successo soprattutto europeo, considerando che proprio l'Emea ha saputo impostare il miglior ecosistema, che viene preso a modello nelle altre regioni, come ci spiega Robert Scapin, Alliance & Channel Leader di Oracle Italia.

Al Partner Day 2018 doverano attesi 400 operatori del canale sono stati premiati i dodici migliori partner. *a pag. 03*

RISCO RADDOPPIA IN UN ANNO I PARTNER DEL PROGRAMMA STARS

Risco consolida la rete con 26 partner Gold e 1 Platinum a un anno dal lancio del programma di canale, a cui si aggiunge AppSell, uno strumento per il business *a pag. 07*



SOMMARIO

Pure Storage semplifica con VMware l'uso del cloud privato *pag.06*

Nuovo accordo di Tech Data in ambito Industrial IoT *pag.06*

Risco raddoppia in un anno i partner del programma Stars *pag.07*

Il nuovo portale di Getac per partner e rivenditori *pag.08*

Nuova nomina in Dimension Data per le vendite globali *pag.08*

CyberArk nomina Rich Turner Vice President Sales EMEA *pag.09*

JDA nomina Johan Reventberg Presidente EMEA *pag.09*

Giro di poltrone in Centro Computer *pag.09*

Partners Flip
anno VII - numero 218 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

Il viaggio verso il cloud Oracle

Molte conferme al Partner Day 2018, dove erano attesi 400 operatori del canale. Premiati i dodici migliori partner. Numeri in crescita.

di Gaetano Di Blasio



Robert Scapin - Oracle Italia

Le imprese inseguono la digital transformation e credono sempre più nel cloud e nei servizi. I partner di Oracle sono dunque invitati a spingere in questa direzione all'evento annuale intitolato: "Journey to the Cloud From Uncertainty to Clarity and Confidence". Chi non si mette in viaggio è perduto e a dirlo sono i numeri: crescete a due cifre dell'ordine del 40, 50 e 60% dal primo trimestre del 2017 al secondo del 2018.

Prendiamoli pure con le pinze, perché il business tradizionale è ancora la fetta più grossa del fatturato Oracle, ma la strada per il futuro è tracciata.

Un primo grande passo lo ha fatto Computer Gross, uno dei due distributori di Oracle (l'altro è Icos), investendo nella formazione, nel supporto e in infrastrutture per aiutare i partner a muovere il business sul cloud.

In particolare, sono le

specializzazioni a fornire una marcia in più e in questa direzione si è invitati a investire.

Un successo soprattutto europeo, considerando che proprio l'Emea ha saputo impostare il miglior ecosistema, che viene preso a modello nelle altre regioni, come ci spiega **Robert Scapin**, Alliance & Channel Leader di Oracle Italia.

Il passo verso il cloud

non è lo stesso per tutti i partner, perché ci sono ancora Var e reseller che devono partire, ma i risultati di un'indagine interna mostrano che il viaggio conviene, se non è ineluttabile. I ritorni del business cloud, infatti, sono stati: crescita del fatturato in un range dal 50 al 60%, aumento dei margini sui servizi gestiti dal 40 al 50%, +65-70% sulle IP solution.

Nel contempo Oracle sta aumentando gli sforzi per accrescere la sua reputazione sul cloud: «Siamo leader per Gartner in gran parte dei quadranti del cloud: CRM, ERP cloud; HCM, DB Management, Integration PaaS, Security Access, e stiamo migliorando il posizionamento negli altri, come per lo IaaS, dove ora siamo entrati tra i visionari», afferma Scapin.

DODICI I PARTNER PREMIATI PER I RISULTATI OTTENUTI

Come ogni anno, Oracle premia i migliori partner in diverse categorie.

Di seguito i riconoscimenti assegnati:

- Partner of the Year per la categoria Cloud Infrastructure - GN Enterprise Business Solutions
- Partner of the Year per la categoria CX Cloud - Eurostep
- Partner of The Year per la categoria HCM Cloud - Deloitte
- Partner of The Year per la categoria ERP Cloud - Business Reply
- Partner of The Year per la categoria Industry: Retail - Bridge Consulting
- R1.jpg: Partner of The Year per la categoria Systems - R1
- Partner of The Year per la categoria Service Provider - Var Group
- Partner of the Year per la categoria Cloud Readiness - Technology Reply
- Partner of The Year per la categoria Cloud Platform - TAS Group
- Partner of The Year per la categoria Cloud First - Telecom Italia
- TAI Solutions: Partner of The Year per la categoria Industry: Finance
- Engineering: Partner of the Year per la categoria ISV.

Iperconvergenza e data center per tutti con Nutanix

Il Data Center sta mutando forma e integra il cloud, la iperconvergenza si sta affermando con concreti benefici e Nutanix la rende disponibile a tutti

di Giuseppe Saccardi



Alberto Filisetti di Nutanix

Con un processo che tende a velocizzarsi è in atto, complice la iperconvergenza, la trasformazione dei data center. A dare il via sono state le esigenze degli utilizzatori e del contesto di business in cui si muovono e, subito a seguire, di chi li gestisce, e cioè il personale IT alle prese con una trasformazione digitale che in pochi anni ha proiettato il data center in uno scenario di utilizzo e un contesto architeturale del tutto nuovo.

Svariati sono i fattori che hanno portato a questo cambiamento, alcuni di natura economica e sociale, altri di natura prettamente tecnologica ed organizzativa.

Tra i primi va annoverata l'esigenza da parte delle aziende di concentrarsi sul core business e di ottimizzare Capex e Opex, il che, detto in altre parole, contenere il costo delle infrastrutture o perlomeno parametrarle ai ritorni in termine di fatturato e allo stesso tempo ottimizzare, alias ridurre, il perso-

nale preposto. Il processo di virtualizzazione dell'IT è stato in pratica un modo per contenere il Capex ed utilizzare al meglio il data center.

Tra i secondi la proiezione verso l'esterno dell'azienda, la crescita tumultuosa della Mobility, l'esigenza di rispondere rapidamente alle richieste del mercato.

Il successo del Cloud e dell'IT visto come servizio e come modo per esternalizzare la sua complessità deriva in definitiva dal fondersi di quanto sopra detto.

L'iperconvergenza, ha osservato **Alberto Filisetti**, Country Manager di Nutanix Italia, è un ulteriore passo in questa direzione, volta a semplificare la complessità dell'IT e in questo modo permettere anche alle PMI e alle aziende e agli enti pubblici in generale di poter trarre beneficio dai processi che sino ad ora hanno interessato e favorito i service provider o i fornitori mondiali di servizi cloud, senza che si debbano però far carico degli oneri di

una complessa gestione e di parimenti elevati investimenti.

Dalla convergenza all'iperconvergenza

Ma cosa si intende per iperconvergenza? In sostanza, pur con varianti minori, la iperconvergenza consiste nel rendere disponibili soluzioni chiavi in mano che racchiudono capacità di calcolo, di storage e di rete, il tutto in un fattore di forma compatto e predisposto per l'espansione sia locale che geografica.

Un ruolo importante in questa evoluzione, che facilita l'evoluzione verso una smart economy, lo gioca il software e in particolare quello di orchestrazione e di gestione.

Poiché l'obiettivo primario di un tale approccio è quello della semplificazione, e cioè del poter disporre di quello che a parte le dimensioni di scala si configura come un vero e

proprio data center senza però doverne supportare i costi di gestione, è subito evidente, osserva Filisetti, che il software di gestione e orchestrazione delle risorse di una soluzione per la iperconvergenza deve risultare molto user friendly e farsi carico di tutte quelle operazioni (o quasi) che in un data center convenzionale è competenza di personale specializzato che va influire in modo massiccio sui costi di esercizio e sull'Opex.

I benefici del diffondersi di soluzioni iperconvergenti sono molteplici. Innanzitutto si apre la possibilità anche per medie o piccole aziende di disporre di soluzioni resilienti e con prestazioni facilmente espandibili, sia per uso locale che per realizzare infrastrutture di backup o di disaster recovery a costi di realizzazione e di esercizio molto contenuti.

Va osservato che però nel caso di soluzione per il



*Piattaforma
iperconvergente
di Nutanix*

disaster recovery un ruolo importante è assunto da parametri quali RPO e RTO, ovvero sia il punto da recuperare e il tempo in cui lo si vuole realizzare per ritornare operativi.

Tempo che naturalmente dipende dalla velocità della linea di interconnessione e che può avere un costo anche fortemente variabile. Importante è quindi anche definire una scala di priorità tra le applicazioni per stabilire quelle che devono essere recuperate e rimesse in produzione per prime, dati compresi.

Un secondo beneficio dell'iperconvergenza è che diventa più facile evolvere a livello di applicazioni e di elaborazione e gestione verso il cloud.

Si può in tale scelta strategica spostare sul cloud attività non critiche per quanto concerne la riservatezza, così come adottare il cloud per la fase di test e sviluppo di nuove applicazioni mantenendo però una gestione e un controllo locale delle ap-

plicazioni e relativi dati aventi carattere sensibili che non potrebbero essere trasferiti sul cloud, sia in base a scelte strategiche che a regolamenti nazionali e sovranazionali.

Un terzo punto coinvolge il canale, perché anche aziende o system integrator di medie dimensioni possono dare servizi con un data center che può essere rapidamente attivato anche in sedi distaccate prossime ai clienti e fatto crescere in funzione del numero e delle esigenze dei clienti.

L'approccio Nutanix alla iperconvergenza

L'approccio Nutanix alla iperconvergenza si basa nella sua essenza su uno stack che integra i layer di una soluzione IT complessa e su moduli di base su cui lo stack di applicazioni e servizi, cloud privato o ibrido compreso, opera.

Lo stack comprende a livello fisico o logico lo strato di rete che connette i moduli di calcolo e di storage, sia locali che distribuiti, e su cui agisce un

software di virtualizzazione nativa che viene fornito gratuitamente assieme all'infrastruttura. Aperta è comunque la possibilità di adottare il software di virtualizzazione disponibile sul mercato preferito.

Lo stack iperconvergente di Nutanix

Sullo strato di virtualizzazione si calano poi le applicazioni per la gestione, l'automazione delle operation e quanto serve per una gestione nel cloud, proprietario o ibrido.

Per quanto concerne il cloud, ha illustrato Filisetti, è possibile ad esempio procedere alla attivazione e alla gestione delle applicazioni e disporre della visibilità e del controllo esaustivo dell'uso che si fa delle risorse pubbliche. Ampia la scelta di soluzioni cloud pubbliche disponibili, che comprende Google Cloud Platform, AWS e Microsoft Azure.

Ampia anche la scelta di moduli di base, disponibili

sia come elementi dotati di capacità di calcolo e di storage e anche come moduli dedicati con solo capacità di calcolo o solo capacità di storage, quest'ultima anche con caratteristiche e dimensioni atte a soddisfare sia workload normali che workload che richiedono elevate prestazioni in termini di velocità di I/O o di resilienza del media.

Piattaforma iperconvergente di Nutanix

Non ultime, atte a soddisfare le più svariate esigenze anche le architetture realizzabili. Comprendono sia una connettività locale a livello di rack o di rete per espandere il sistema in modalità scale out, che la possibilità di remotizzazione geografica dei diversi elementi fisici per far fronte a esigenze distribuite o per realizzare architetture ad elevata resilienza dotate di capacità di disaster recovery, con sistemi che possono essere connessi sia con modalità sincrona che asincrona in funzione delle distanze e delle esigenze di recovery.

Pure Storage semplifica con VMware l'uso del cloud privato

Pure Storage, attiva nel mercato delle piattaforme dati all-flash per l'era cloud, ha esteso la collaborazione con VMware per rendere disponibili le caratteristiche di resilienza e di prestazioni negli ambienti cloud.

In particolare, il supporto delle soluzioni vSphere Metro Storage Cluster, vSphere Virtual Volumes e VMware Validated Design di VMware si propone di fornire opzioni che semplificano le opera-

tion, e permettere di implementare veri modelli di infrastruttura always-on, aumentando di fatto il controllo sulle macchine virtuali nell'implementazione di un cloud privato. L'introduzione del supporto a vSphere Metro Storage Cluster permette la creazione di ambienti virtualizzati altamente disponibili, per supportare applicazioni mission critical. Pure ha ottenuto la certificazione della propria soluzione VMware Vali-

dated Design for Software-Defined Data Center nell'ambito del programma VMware Certified Partner Architecture.

Nel corso dei test Pure e VMware hanno testato e convalidato congiuntamente un'architettura che consente di costruire un SDDC scalabile che automatizza l'IT e permette agli sviluppatori di disporre di un'infrastruttura



self-service, in modo che la tecnologia possa accelerare l'implementazione di applicazioni mission critical su un cloud privato. Il VMware Validated Design certificato per Pure è composto da VMware vSphere, NSX, vRealize e Pure FlashArray.

ACCORDI

Nuovo accordo di Tech Data in ambito Industrial IoT

Tech Data ha annunciato di aver siglato un nuovo accordo a livello paneuropeo con Advantech, fornitore di soluzioni per l'Industrial IoT, con l'obiettivo di fornire opportunità di business per progetti di produzione intelligente Industry 4.0 edge-to-enterprise.

Il portafoglio di prodotti Advantech offre una vasta gamma di tecnologie (dall'hardware al software) destinate all'ambito

specifico di soluzioni industriali per l'automazione e il controllo intelligente. Con questa partnership Tech Data dimostra di volersi impegnare nel colmare il divario tra tecnologia operativa (OT) e tecnologia dell'informazione (IT) nel mercato IoT e stimolando l'adozione dell'IoT industriale attraverso il canale.

I rivenditori di Tech Data e i system integrator potranno accedere all'offer-

ta di prodotti e soluzioni di Advantech, che consentono ai partner di proporre progetti IoT in spazi industriali, ambienti estremi con condizioni difficili, o applicazioni esterne.

Giovanni Besozzi, responsabile della Business Unit IOT in Tech Data Italia, ha dichiarato: «Il successo nell'ambito IoT richiede partnership e collaborazione. Con questo accordo, aiuteremo i nostri



partner di canale a fornire una soluzione completa, che comprenda gli elementi IT e OT necessari per il settore industriale. L'Industry 4.0 sta guidando la crescita nel settore IoT e Tech Data è ora in grado di fornire soluzioni industriali end-to-end affidabili per aiutare i nostri partner a soddisfare le esigenze dei clienti finali e offrire opportunità di

Risco raddoppia in un anno i partner del programma Stars

Risco consolida la rete con 26 partner Gold e 1 Platinum a un anno dal lancio del programma di canale, a cui si aggiunge AppSell, uno strumento per il business

di Giuseppe Saccardi

Risco Group, azienda indipendente specializzata nello sviluppo, produzione e commercializzazione di soluzioni di sicurezza integrate e smart home, ha confermato il consolidamento della propria rete distributiva, chiudendo il 2017 con traguardi importanti in termini di potenziamento qualitativo e quantitativo del canale.

Aumenta, infatti, ha osservato l'azienda, il numero dei distributori ufficiali, che raggiunge quota 34, in grado di coprire la totalità del territorio italiano.

Bilancio di successo, a conti fatti, si evidenziano anche per il suo programma Stars - che ha ideato per favorire la crescita, la competenza e la formazione degli installatori e lanciato a fine 2016 - che in un solo anno ha registrato un numero di partner Gold più che raddoppiato (da 12 a 26 in dodici mesi) e 1 partner Platinum.

A partire da questi risultati, il programma di Risco Group si rinnova con novità volte a premiare i migliori partner,

che avranno la possibilità di crescere diventando partner Gold o Platinum sulla base della soglia di punti raggiunta durante l'anno.

AppSell è poi una nuova app, disponibile per Android, pensata per arricchire la vasta offerta per i partner. Gratuita per gli iscritti al programma Stars, supporta i partner nelle trattative di vendita in un modo dinamico.

AppSell prevede la possibilità di mostrare attraverso video che esemplificano la quotidianità i benefici che iRisco permette per il controllo della proprietà.

Facilitata anche l'elabo-

razione dei preventivi che - personalizzati con il logo del partner - possono essere inviati direttamente via email ai clienti.

Continuerà nel 2018 anche il forte impegno di Risco nelle certificazioni, disponibili online, che l'azienda ritiene un elemento chiave per garantire qualità, competenza e professionalità all'interno del suo circuito professionale.

In quest'ottica, i partner elencati sul sito Risco-Group dedicato agli utenti finali hanno conseguito le certificazioni sulle centrali Agility e LightSYS2.

«Siamo molto soddisfatti



Ivan Castellan - Risco Group Italia

ti per i risultati registrati nel 2017 dal programma Stars, che evidenziano la bontà del nostro progetto. La crescita esponenziale dei partner Gold sottolinea la professionalità e la qualità dei nostri partner e ci permette contestualmente di continuare a sostenerli e di assicurare agli utenti finali un accesso più facile a professionisti della sicurezza competenti a cui rivolgersi per qualsiasi tipo di consulenza. L'aumento dei distributori e la presenza consolidata sul territorio conferma, inoltre, il valore capillare del nostro canale distributivo», ha commentato **Ivan Castellan**, Branch Manager di Risco Group Italia.



AppSell di Risco, un'app per facilitare il business al canale

Il nuovo portale di Getac per partner e rivenditori



Getac, fornitore di computer rugged, ha annunciato il lancio del suo 'European partner programme & portal' che offre diversi vantaggi ai rivenditori attuali o potenziali per aumentare la profittabilità e ottenere supporto nella vendita e nella formazione.

Attraverso il portale Getac vuole mettere a disposizione dei suoi rivenditori e partner la propria esperienza nel settore delle vendite e la competenza tecnica per supportarli nel

raggiungere gli obiettivi di business.

Al Partner Portal possono aderire i rivenditori che vogliono sfruttare gli strumenti di vendita e marketing per rafforzare il proprio posizionamento sul mercato e generare più vendite con le soluzioni Getac. La logica del portale è sviluppata secondo un principio molto semplice, più i rivenditori interagiscono con il programma, maggiore sarà l'opportunità di accedere ai numerosi vantaggi che includono programmi

di co-marketing, supporto premium su richiesta, opportunità di business, unità demo di prodotto, formazione e altro ancora. Il programma per i partner si divide in tre livelli: Silver, Gold e Platinum. Chi si registra e accumula competenze così come segnala progetti e investe nel rapporto con Getac può passare da Gold Member a Platinum Member aumentando la possibilità di usufruire di ulteriori vantaggi. «Il lancio del Partner Portal di Getac conferma l'impe-

gnolo di Getac nel supportare una community dedicata al canale, la nostra forza vendita più potente. Investendo in questo portale, vogliamo offrire ai nostri partner molto di più di una semplice esperienza di vendita. L'essenza di questo progetto è quello di garantire la giusta formazione ai nostri partner e fornire a loro tutti gli strumenti necessari per avere successo» ha dichiarato Paul Waddilove, Channel Director EMEA, Getac.

TURNOVER

NUOVA NOMINA IN DIMENSION DATA PER LE VENDITE GLOBALI

Dimension Data, integratore tecnologico e fornitore di servizi gestiti globale, ha annunciato la nuova nomina di **Paolo Masselli** nel ruolo di COO Go-to-Market del Gruppo. Masselli è entrato a far parte di Dimension Data nel 2000 e ora avrà la responsabilità di sviluppare, attuare ed eseguire la strategia di go-to-market della società, guidando le vendite a livello globale e gestendo i princi-

pali partner tecnologici. Il manager si occuperà della strategia di Dimension Data dal nuovo hub office di Londra e riporterà direttamente a Jason Goodall, CEO del gruppo. Prima del nuovo incarico, Masselli è stato CEO di Britehouse, uno dei brand del Gruppo in Sud



Paolo Masselli

Africa. Il manager ha alle spalle un'ampia esperienza nell'istituire, trasformare e gestire le aziende e, di recente, è stato determinante per la fusione e il consolidamento di varie entità di Dimension Data e di Britehouse Group in un'unica azienda di applicazioni dotata di un brand comune. Masselli ha commentato il nuovo incarico: «Sono entusiasta di entrare a fare parte del team esecutivo di Dimension Data e di accettare la sfida che questo nuovo ruolo comporta. Dimension Data deve essere

agile e allineare il proprio business con i nuovi trend tecnologici in evoluzione e questo significa essere in grado di creare soluzioni e servizi nuovi o migliorati con continuità che aggiungano valore ai nostri clienti». **Jason Goodall**, Group CEO di Dimension Data ha affermato: «La profonda competenza di Paolo ci garantirà una costante valutazione degli sviluppi di mercato e la combinazione ottimale delle migliori tecnologie, funzionalità e infrastrutture per i nostri clienti.

TURNOVER

CYBERARK NOMINA RICH TURNER VICE PRESIDENT SALES EMEA

CyberArk, società specializzata nella sicurezza delle applicazioni e degli account privilegiati con una presenza globale, tra cui l'Italia con sede a Milano, e clienti tra le maggiori istituzioni pubbliche e private, dall'Industry al Finance, ha annunciato la nomina di Rich Turner a vice president per le vendite in EMEA. La nomina arriva dopo una crescita che negli ultimi anni ha visto CyberArk affermarsi a livello mondiale nel campo della sicurezza delle applicazioni IT e dei privileged account ed è volta a rafforzare ulteriormente la sua presenza sui mercati europei. Solido il background del manager, che ha maturato la sua esperienza in aziende del calibro di FireEye, Clearswift Systems e RSA, dove ha ricoperto incarichi di progressivo rilievo. In FireEye ha ricoperto la posizione di president, sempre per l'area EMEA. Prima ancora è stato chief executive officer in Clearswift Systems, una delle maggiori società inglesi attive nel settore della sicurezza, dove ha portato la società a crescere costantemente in profitti, margini operativi e dimen-

sioni aziendali. Come Vice President Sales per l'area EMEA avrà la responsabilità di definire e concretizzare le strategie di vendita e le iniziative di canale atte a far crescere la società ed espanderne le opportunità di mercato nella regione.

TURNOVER

JDA NOMINA JOHAN REVENTBERG PRESIDENTE EMEA

JDA Software Group, fornitore di soluzioni per la gestione dei processi di supply chain, ha assegnato la carica di Presidente della Region EMEA (Europe, Middle East e Africa) a Johan Reventberg, presente nella società da oltre 5 anni con diversi ruoli di rilievo. Il manager ha avuto precedentemente la responsabilità delle vendite nella North Region e, più recentemente, ha guidato la divisione vendite nel Nord Europa e nel Regno Unito in qualità di Group Vice President of Sales. Nella sua nuova posizione, Reventberg avrà totale responsabilità sulle vendite e sui servizi professionali, oltreché sull'ottimizzazione del go-to-market in EMEA. "La consolidata esperienza di Johan e i numerosi successi che hanno caratterizzato la sua carriera lo pongono nella posizione ideale per guidare e inno-

vare la presenza di JDA in un mercato strategico quale è la regione EMEA" ha dichiarato Mark Morgan, executive vice president and chief revenue officer, JDA. Prima di entrare in JDA, Reventberg ha lavorato nelle aree vendita, pre-vendita e consulenza di Oracle e Accenture, ed è stato a capo di Oracle Retail all'inizio delle attività nei Paesi nordici.

TURNOVER

GIRO DI POLTRONE IN CENTRO COMPUTER

Centro Computer, società di consulenza specializzata in prodotti, servizi e soluzioni IT per le aziende, ha annunciato cambi di poltrone di manager già operativi al proprio interno a sostegno della propria strategia 'Vision 2020'. Si tratta di **Guerrino Manni**, in precedenza Responsabile Commerciale della sede di Cento e Faenza di Centro Computer, a cui è stato offerto il ruolo di Responsabile delle Vendite di Soluzioni e Servizi, per far leva sulla sua consolidata esperienza e promuovere lo sviluppo del business



Guerrino Manni

della divisione dedicata. Manni riporterà alla Direzione Servizi e Marketing con la responsabilità di coordinare e gestire tutte le attività legate alla vendita di servizi e soluzioni a valore, supportando trasversalmente le varie esigenze e diventando il punto di riferimento per tutto il team sales di Centro Computer.



Giorgio Sgobino

A **Giorgio Sgobino**, entrato un anno fa in Centro Computer come Business Developer Manager sul portfolio delle soluzioni dedicate a Data Center e Hybrid Cloud, è stata offerta, invece, la carica di Responsabile Commerciale di Centro Computer per la sede di Cento e Faenza. Il manager ha dimostrato solide competenze e motivazione verso gli obiettivi di business, fa sapere la società, e d'ora in avanti guiderà le vendite delle due sedi di maggiore attività del system integrator, per sviluppare ulteriormente le opportunità sul mercato e realizzare nuovi progetti.