

## RAPPORTO CLUSIT E GDPR PROTAGONISTI AL SECURITY SUMMIT 2018

I danni a livello mondiale hanno superato i 500 miliardi di dollari nel 2017, mentre gli attacchi gravi analizzati sono stati 1.127, +7% rispetto al 2016.

a pag. 05



## AVAYA PREMIA I PARTNER E LI SPINGE VERSO L'ENGAGEMENT INTEGRATO

Alla tappa milanese dell'Avaya Edge Tour in mostra le tecnologie e le strategie per lo sviluppo del business basato su soluzioni e servizi che guardano al futuro delle Tlc e dell'IoT.

Nuove opportunità grazie al programma per il canale Avaya Edge, strutturato dalla multi-



nazionale statunitense al fine abilitare i partner a offrire le applicazioni cloud di contact center e di Unified Communication, per il quale, anche grazie all'IoT, ci si

aspetta un incremento del mercato a doppia cifra entro il 2020, come riportano i manager di Avaya, che contano appunto sui partner per valorizzare la propria crescita. Non mancano gli incentivi e le leve (come i premi che scattano con i nuovi contratti cloud o i nuovi clienti), che Fadi Moubarak, vice president e Channel Leader di Avaya International illustra alla straboccante platea.

ti), che Fadi Moubarak, vice president e Channel Leader di Avaya International illustra alla straboccante platea.

a pag. 03

## DA SNOM UN NUOVO PROGRAMMA PER IL CANALE

Il produttore di telefoni VoIP professionali ha reso disponibile un nuovo programma per supportare i rivenditori, puntando sulla formazione obbligatoria.

a pag. 07



## SOMMARIO

L'App di Esprinet supporta il business da mobile pag.07

Allnet.Italia sostiene il modello di business 'agile' pag.08

Computer Gross collabora per la raccolta toner pag.08

Tech Data distribuisce memorie flash pag.09

Nuova nomina in Oracle Italia per le soluzioni tecnologichee DRAM di Samsung pag.09

Qualys nomina Emilio Turani Managing Director pag.10

F5 Networks nomina Gad Elkin EMEA VP of Partner Sales pag.10

Fortinet nomina la nuova Regional Vice President EMEA pag.10

Partners Flip  
anno VII - numero 220 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.



## DOVE TROVI L'INNOVAZIONE PER LA TUA AZIENDA

Smau è l'appuntamento di riferimento per l'ecosistema italiano dell'Innovazione. Alla tre giorni di Milano da diversi anni si affianca un Roadshow che porta l'innovazione nei territori per approdare a Berlino e da quest'anno anche a Londra, dove le startup e imprese del nostro Paese avranno la possibilità di misurarsi direttamente con investitori e imprese del mercato tedesco e britannico.

Un percorso che ogni anno vede la partecipazione di **50mila imprese**, che scelgono Smau per trovare nuove

“ispirazioni” e **orientarsi nel complesso e ricchissimo panorama dell'ecosistema dell'innovazione italiana**. Il modello di riferimento è quello dell'Open Innovation: innovare da soli non conviene più, mentre è dall'incontro fra **mondo corporate** e la **galassia delle startup** che spesso nascono le innovazioni destinate a disegnare il futuro. Ma la proposta di Smau non si esaurisce con il calendario del Roadshow: alle tappe sul territorio si affianca la **piattaforma online gratuita** di formazione permanente **Smau Academy**.

### SMAU IN PILLOLE (dati 2017)



### UN ROADSHOW PER ACCELERARE L'INNOVAZIONE ITALIANA

**SMAU PADOVA** 22-23 Marzo  
**SMAU LONDRA** 2-3-4 Maggio *new*  
**SMAU BOLOGNA** 7-8 Giugno  
**SMAU BERLINO** 13-14-15 Giugno  
**SMAU MILANO** 23-24-25 Ottobre  
**SMAU NAPOLI** 13-14 Dicembre

# Avaya premia i partner e li spinge verso l'engagement integrato

*Alla tappa milanese dell'Avaya Edge Tour in mostra le tecnologie e le strategie per lo sviluppo del business basato su soluzioni e servizi che guardano al futuro delle Tlc e dell'IoT*

di Gaetano Di Blasio

Il bisogno di servizi e la logica del cloud impongono scelte non del tutto gradite a chi è abituato a vendere o rivendere ferro e oggi deve adeguarsi a un modello centrato sugli opex. Lo ricorda senza mezzi termini **Walter Quintavalle**, Sales Channel manager di Avaya Italia, che, insieme a Paolo Galizi, Presale Consultant di Avaya Italia, ha mostrato le opportunità per il canale a breve, medio e lungo termine. C'è da aggiornare un'importante base d'installato, promuovere le soluzioni e le migrazioni in cloud con Avaya Equinox e spingere sul modello "use case" con Avaya Breeze.

Opportunità che discendono dalle caratteristiche del programma per il canale Avaya Edge, strutturato dalla multinazionale statunitense al fine abilitare i partner a offrire le applicazioni cloud di contact center e di Unified Communication, per

il quale, anche grazie all'IoT, ci si aspetta un incremento del mercato a doppia cifra entro il 2020, come riportano i manager di Avaya, che contano appunto sui partner per valorizzare la propria crescita.

Non mancano gli incentivi (con rebate progressivi) e le leve (come i premi che scattano con i nuovi contratti cloud o i nuovi clienti), che **Fadi Moubarak**, vice president e Channel Leader di Avaya International illustra alla straboccante platea.

Lo stesso manager evidenzia la flessibilità e la modularità del programma, al cui centro ci sono le capacità di cloud delivery, che sono uno dei requisiti fondamentali per il raggiungimento dei livelli Emerald, Sapphire e Diamond.

Il cloud, insiste Moubarak, è fondamentale "perché rende possibile l'accesso alle tecnologie più recenti e avanzate anche alle piccole imprese e alle Start-Up che non sono in grado di mettere in campo ingenti investimenti, ma che spesso fondano il loro successo proprio su un uso rivoluzionario del digitale".

## Engagement integrato

**Paolo Bergamini**, Solutions Engineering Director Europe South di Avaya, illustra le tecnologie e spiega le molte opportunità che si aprono grazie all'integrazione delle competenze di Avaya nello sviluppo di soluzioni. Sono molteplici gli use case che si possono implementare grazie alla capacità di gestire in tempo reale le comunicazioni, intendendo qualsiasi tipo di comunicazione, compresi messaggi, chat, post su social network e così via. Use case il cui



Fadi Moubarak - Avaya

baricentro è l'engagement, qualunque persona o cosa sia "engaged", coinvolta. L'idea è che un individuo abbonato a un servizio, prima ancora che si accorga di un problema, sia contattato per essere informato del problema stesso, senza essere lui a dover chiamare il call center.

## I riconoscimenti per i partner

L'evento milanese è stata anche l'occasione per premiare i partner migliori. Più precisamente, a BETA 80, che ha implementato la tecnologia Avaya nelle proprie soluzioni per i servizi di emergenza, è stato assegnato un riconoscimento quale "DevConnect Partner of the Year" a livello globale. Il successo, infatti, è stato internazionale, con una collaborazione in tutto il mondo.

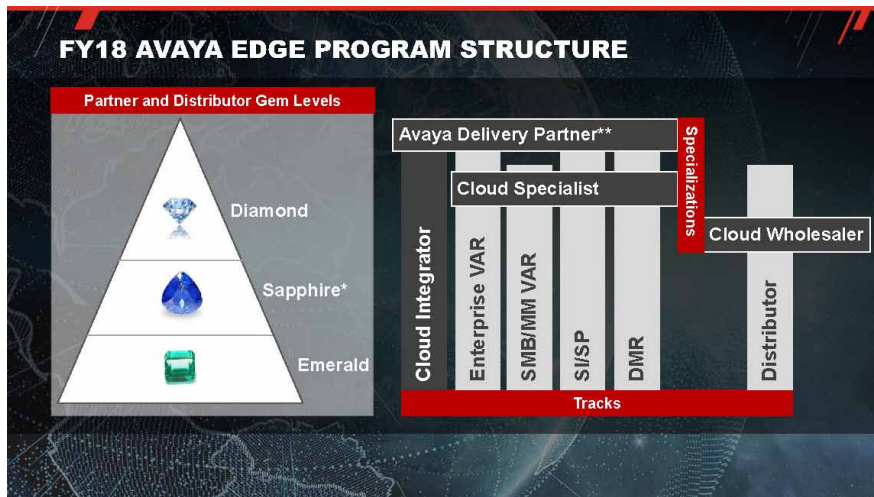
A Maticmind è andato il premio "Project of the Year", per l'evoluzione dei sistemi di Autostrade per l'Italia.

A Gecom è stato assegnato il premio come "Cloud Partner of the Year", importante in quanto relativo a un modello in crescita, sempre più richiesto dai clienti.

Piemme Telecom si è aggiudicata il titolo di "Early Adop-



*Fadi Moubarak illustra le strategie per il canale in occasione della tappa milanese dell'Avaya Edge Tour*



ter of the Year", poiché è stata un punto di riferimento per i clienti nell'implementazione di tecnologie innovative, avendo realizzato i primi progetti italiani basati sulla soluzione Avaya Equinox.

Il premio come "Midmarket Partner of the Year" è andato a SET per le integrazioni nelle piccole e medie imprese delle soluzioni Avaya per il Team Engagement e Customer Engagement.

STT è stata nominata "Support Partner of the Year" con la seguente motivazione: "Aver raggiunto un livello eccellente nella conoscenza delle soluzioni Avaya e di capacità di assistenza tecnica al cliente".

Infine, Asit ha vinto il premio quale "Distribution Partner of the Year", per il livello ineguagliato di presenza sul territorio e di capillarità dei servizi offerti dimostrati.

# Rapporto Clusit e GDPR protagonisti al Security Summit 2018

*I danni a livello mondiale hanno superato i 500 miliardi di dollari nel 2017, mentre gli attacchi gravi analizzati sono stati 1.127, +7% rispetto al 2016*

di Gaetano Di Blasio

Guardiamo il lato positivo: i molti attacchi con i ransomware e le cronache che diffondono il timore delle fake news hanno innalzato il livello di consapevolezza sulla sicurezza.

Purtroppo tale livello resta basso e ancora più basso è il tasso d'investimento nella security è sotto il livello di guardia: si spende meno del 10% in sicurezza informatica, cioè meno dello stretto necessario, stando alle valutazioni effettuate dagli esperti del Gartner. Questi ultimi, infatti, ritengono che la suddetta quota occorra solo per la gestione ordinaria della sicurezza, come ci riporta **Davide Del Vecchio**, membro del consiglio direttivo del Clusit. In altre parole potrebbe bastare a chi ha già messo in piedi una strategia per la security.

In Italia, gli esperti azzardano una stima sulla base delle cifre in gioco

a livello globale: nel nostro paese, durante il 2016, ci sarebbero state attività cyber criminali per quasi 10 miliardi di euro. Viene sottolineato da

**Andrea Zapparoli Manzoni**, membro del consiglio direttivo del Clusit e uno degli autori del rapporto, che si tratta un valore dieci volte superiore a quello degli attuali investimenti in sicurezza informatica, appena sotto il miliardo di euro.

L'imminente scadenza del GDPR, che è stato varato nell'aprile del 2016 e prevede l'entrata in vigore il 25 maggio 2018 potrebbe contribuire a innalzare gli investimenti, ma la sensazione presso gli addetti ai lavori è che si ridurrà all'ultimo momento.

Gli attacchi gravi a livello mondiale, analizzati dagli autori del rapporto Clusit, sono stati 1.127, con



un incremento del 240% rispetto al 2011, anno in cui è stata pubblicata la prima edizione del rapporto e con un più 7% rispetto all'anno precedente.

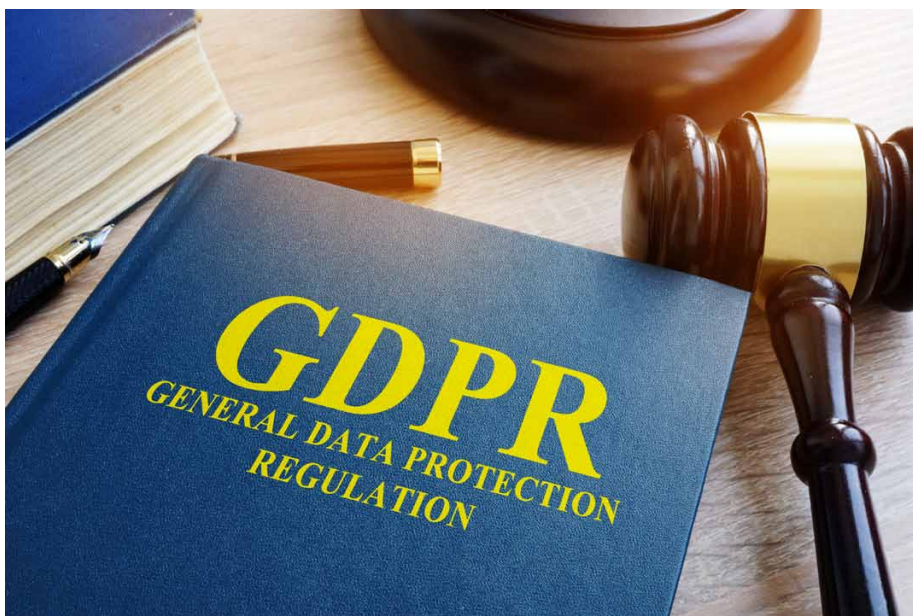
Un 21% degli attacchi gravi registrati nel 2017 è stato giudicato "critico", sempre dagli esperti del Clusit. Negli anni quest'ultimi hanno modificato la valutazione di criticità di un attacco. Fino al 2014, per esempio, venivano considerati gravi i defacement dei siti governativi, tipica

azione da hacktivist, cioè attivisti contrarie alle politiche di una o un'altra istituzione. Il danno era soprattutto d'immagine, ma l'indifferenza dell'opinione pubblica di fronte a tali episodi ha permesso di, un certo senso declassificare questi attacchi. Tuttavia, l'ignavia imperante si registra anche di fronte situazioni poco chiare che hanno serie ripercussioni sui cittadini e le istituzioni. È sconcertante il silenzio su episodi che, sostengono presso il Clusit, palesano

un vero e proprio "cambiamento di fase" nel livello di cyber-insicurezza globale. Attività di propaganda sui social architettate grazie a kit disponibili nel dark Web rappresentano rischi gravissimi, colpendo cittadini, istituzioni, governi durante elezioni, con ripercussioni sul fronte della geopolitica e della finanza.

Certamente sono in corso "guerre" tra nazioni incruenti, in termini di vittime umane, ma pronte a cambiare i destini di molte popolazioni.

Tutto ciò rimane in sordina anche perché l'attività principale resta quella del cyber criminali, interessati essenzialmente al denaro. Da questo punto di vista, la tendenza principale resta quella legata ai ransomware, cioè le estorsioni con richieste di riscatto, le cui campagne si basano essenzialmente su criteri quantitativi: risulta infatti più efficace sferrare un attacco di massa, chiedendo cifre relativamente basse, piuttosto che cercare target più "difficili" e protetti, come le grandi imprese. In questo modo



si tende a ridurre l'impatto mediatico e abbassare l'attenzione delle forze dell'ordine.

In ogni caso, viene calcolata in 180 miliardi di dollari la perdita di denaro diretta da parte dei normali cittadini.

Sussiste, peraltro, anche la crescita degli attacchi mirati, che possono rientrare tanto nella categoria del cyber spionaggio, i cui danni economici sono difficili da calcolare, quanto in quella delle frodi economiche.

Secondo l'analisi del Clusit, gli attacchi mirati sono cresciuti del 353%, estendendosi anche a imprese medie e piccole. Gli attacchi sono più aggressivi e, sostengono gli autori del rapporto, prescindendo sempre più da limiti territoriali e ti-

pologia di bersaglio per massimizzare il danno inflitto alle vittime il proprio risultato economico. La tipologia delle vittime nel 2017 è stata così rappresentata nei vari settori: Research / Education (+29%), Software / Hardware Vendors (+21%), Banking & Finance (+11%) e Healthcare (+10%).

Il rapporto contiene, inoltre, le analisi realizzate da Fastweb e Akamai sulle proprie reti e un'analisi a cura di IDC.

Come sempre, infine, i cosiddetti "Focus On" che approfondiscono specifici settori o tematiche. In particolare: la Sicurezza Marittima, l'Industria 4.0, il Cloud, la Mail Security, il Business Risk, le attività di Profiling, la diffusione delle criptovalute e la Blockchain, il Ransomwa-

re, la Gestione dei Fornitori.

### **Decima edizione con un giorno intero sul GDPR**

Vista l'imminente scadenza dell'adeguamento al nuovo regolamento europeo, il Security Summit, giunto alla decima edizione,

ha dedicato l'intera ultima giornata al tema del GDPR, con una sessione plenaria a moderata da Gabriele Faggioli, presidente del Clusit.

Nell'occasione è stata presentata una ricerca a cura degli Osservatori Digital Innovation della School of Management del Politecnico di Milano. Interessante la ricerca internazionale sulla privacy dei dati trattati a fini di marketing nei paesi dell'UE.

A seguito della plenaria, i molteplici "atelier" tecnologici, con la partecipazione di esperti appartenenti ai numerosi sponsor, e seminari vari, oltre ai consueti percorsi formativi che si sono susseguiti anche nei giorni precedenti e che fornivano crediti di formazione.

# Da Snom un nuovo programma per il canale

*Il produttore di telefoni VoIP professionali ha reso disponibile un nuovo programma per supportare i rivenditori, puntando sulla formazione obbligatoria*

di Giuseppe Saccardi

Snom, società che progetta e commercializza telefoni VoIP professionali di livello Enterprise per applicazioni business e di unified communication e collaboration, ha annunciato un nuovo programma rivolto al canale.

Con il programma, i rivenditori Snom potranno accedere, ha evidenziato l'azienda, a condizioni commerciali di favore sull'acquisto dei telefoni, così come per quanto concerne attività di marketing congiunte e la condivisione delle best practice.

A seconda del livello di certificazione conseguito, il partner beneficerà di specifici vantaggi a lungo termine, che cresceranno con l'aumentare del suo coinvolgimento nel business.

Il programma di canale, già aperto alle iscrizioni, contempla tre livelli di partenariato: partner registrati, partner silver e partner gold. Ogni livello fornisce benefici aggiuntivi, dai dispositivi di prova gratuiti per partner registrati, fino a significativi sconti sull'acquisto dei pro-

dotti per i partner argento e oro.

Il livello di partenariato conseguito dai rivenditori nel quadro del programma di canale viene determinato in base a diversi fattori tra cui il potenziale fatturato con prodotti Snom, la partecipazione attiva ai corsi di formazione tecnica e l'impegno verso il marchio. Elemento chiave per garantire il cliente finale è che la partecipazione ai corsi tecnici obbligatoria, in modo che tutti i rivenditori siano in possesso delle competenze necessarie per erogare consulenze, proporre e installare autonomamente le soluzioni per la telefonia IP di Snom.

«Con il nostro nuovo programma di canale offriamo ai rivenditori una piattaforma perfetta per assicurarsi un buon utile su base continuativa - ha dichiarato **Gernot Sagl**, amministratore delegato di Snom Technology GmbH -. Il nostro programma non sostiene solo i rivenditori ma rafforza anche la posizione

dei nostri distributori ed è fruibile in Europa, Africa e in alcune parti dell'Asia. Nelle aree commerciali più estese i partner sono seguiti dai

nostri team locali, perché per noi collaborazione significa anche offrire supporto e comunicazione nella lingua nazionale».



## L'APP DI ESPRINET SUPPORTA IL BUSINESS DA MOBILE

Esprinet, distributore di informatica ed elettronica di consumo, ha rilasciato Esprinet Mobile, l'App che si aggiunge al rinnovato e-commerce B2B e permette di migliorare per i clienti l'esperienza di navigazione in mobilità.

Tra i vantaggi dell'App c'è la possibilità di avere l'aggiornamento dei prezzi in real time, una funzionalità utile per supportare in qualsiasi momento il cliente nella sua attività. In più è possibile gestire le offerte personalizzate e inviarle al proprio cliente, direttamente dall'App.

Esprinet Mobile rappresenta un'estensione del sito e-commerce che offre funzionalità strategiche e operative per fare business in mobilità e rendere più rapida la ricerca prodotti e il processo di acquisto, grazie all'inserimento ordini in un click. La release più recente è stata studiata per integrare in un'unica soluzione mobile non solo le esigenze di portabilità del sito, ma anche le necessità di business specifiche dei clienti che prediligono l'acquisto o il ritiro negli Esprivillage, gli store di Esprinet dislocati su tutto il territorio nazionale. Attivando il GPS dallo smartphone, Esprinet Mobile consente di accedere ai servizi Esprivillage suggerendo al cliente quello più vicino. All'interno del punto vendita l'App consente di cercare i prodotti e consultare i prezzi. Inoltre, grazie alla scansione di QRCode, posizionati accanto alla merce in esposizione, i clienti possono accedere direttamente al proprio listino. Esprinet Mobile è scaricabile gratuitamente.

## Allnet.Italia sostiene il modello di business 'agile'

Il concetto di organizzazione 'agile' si sta facendo strada nell'attuale panorama economico portando cambiamenti all'interno delle aziende e dei modelli di business, come mostra anche la recente McKinsey Global Survey 'How to create an agile organization'. "Dall'analisi dei dati raccolti, emerge chiaramente come le aziende diventate 'agili' abbiano avuto un incremento fino al 40% della produttività, oltre che un'ottimizzazione generale dei processi aziendali - ha sottolineato **Emiliano Papadopoulos**, CEO di

Allnet.Italia che aggiunge -. Strettamente connesso, alla nascita di questo nuovo modello di business, è lo sviluppo di una nuova modalità di organizzazione del lavoro, anch'esso 'agile', in base al quale la collocazione fisica delle risorse diventa sempre meno rilevante e l'ufficio diviene importante per il network." In questo scenario Allnet.Italia, distributore ad alto valore aggiunto specializzato in soluzioni innovative nell'IT e nelle telecomunicazioni, si impegna nell'affiancare il canale nella sfida di accompagnare le

aziende verso l'adozione delle soluzioni UC&C adatte alle specifiche necessità. Impegno che si è palesato con il ricevimento del premio 'Miglior Distributore in ambito Unified Communication & Collaboration' ricevuto in occasione del *ChannelCity Awards 2017*.

Allnet.Italia punta a offrire ai propri clienti le migliori soluzioni in termini di offerta di sistemi innovativi e tecnologicamente avanzati, li supporta nell'aggiornamento delle skill necessarie, attraverso servizi di formazione tecnica, ero-

gati attraverso l'Academy interna, 802.LAB.

Emiliano Papadopoulos, sostiene che: "Investire in tali sistemi può veramente fare la differenza e, accompagnare le aziende verso l'adozione delle soluzioni UC&C più congeniali alle loro specifiche necessità, rappresenta oggi una delle sfide più importanti per il canale. Per questo motivo Allnet.Italia, punta fortemente nello sviluppo di questa BU, sia cercando le soluzioni più innovative sul mercato, sia fornendo un supporto costante ai propri clienti."

## Computer Gross collabora per la raccolta toner

Il distributore Computer Gross ha annunciato una nuova collaborazione con Berg Phi, società che si occupa della micro-raccolta e gestione di rifiuti professionali a livello nazionale. Grazie al nuovo accordo il distributore offre ai propri partner la possibilità di usufruire del servizio Zerozerotoner per la manutenzione dei consumabili di stampa nelle aziende. Il servizio può essere con-

figurato in base alle differenti esigenze e permette di fornire al canale dei rivenditori un insieme di servizi da proporre ai propri clienti progettati per tutti i consumabili (toner, cartucce, nastri, tamburi, e così via) al fine di ottimizzare il processo di stampa, di rispettare l'ambiente e di scaricare ogni responsabilità nella gestione di questi rifiuti.

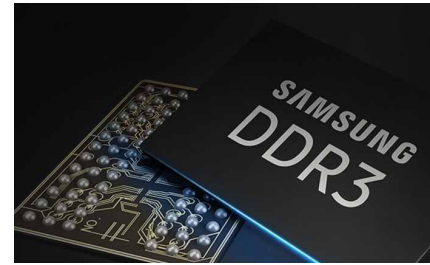
I consumabili esauriti ven-

gono raccolti sull'intero territorio nazionale per confluire poi nell'impianto di triturazione e recycling a 'zero-impatto-ambientale' brevettato da Berg Phi, che ha ricevuto la validazione da ASSO.IT, l'Associazione Italiana di tutti i produttori mondiali di consumabili.

"Siamo convinti che l'accordo appena formalizzato con Berg Phi per la distribuzione del servizio Zerozerotoner, oltre a con-

fermare una strategia di ampliamento della nostra offerta nel segmento Printing, nell'ottica di proporre ai nostri clienti soluzioni e prodotti sempre più competitivi e riconosciuti, rappresenti un passo molto importante e un'ottima occasione per i rivenditori" ha commentato Marco Sangiorgi, Business Unit Manager JOpen Computer Gross.

# Tech Data distribuisce memorie flash e DRAM di Samsung



Tech Data ha annunciato un nuovo accordo di distribuzione paneuropeo siglato da Global Computing Components (GCC), società interna del distributore che offre soluzioni specializzate, con la divisione dedicata ai semiconduttori di Samsung per la distribuzione dei suoi prodotti enterprise di memoria flash e DRAM.

Grazie alla nuova partnership i clienti europei di Tech Data possono accedere all'ampia gamma di soluzioni di archiviazione e memorizzazione del

vendor, compresi i moduli DRAM e le SSD per aziende e data center.

Global Computing Components fornisce blocchi predefiniti di componenti necessari per progettare e creare soluzioni differenziate e destinate diversi mercati. La specifica conoscenza della materia consente alla società di offrire ai clienti una collaborazione supportata da solide relazioni con i fornitori, programmi aziendali, agilità e portata globale.

**Hugo Graça**, vicepresidente di GCC, Europa pres-

so Tech Data ha dichiarato: «Samsung è un leader mondiale nella tecnologia avanzata dei semiconduttori e questo contratto rappresenta un'ulteriore prova del nostro impegno a offrire il portafoglio di componenti per aziende e data center più completo sul mercato. Il team di tecnici esperti di GCC lavorerà con tutti i clienti dell'ecosistema di componenti, compresi OEM, MSP, VAR, costruttori e integratori di sistemi, per progettare soluzioni aziendali differenziate e per-

sonalizzate destinate ai mercati client, enterprise e data center, sfruttando l'alta qualità dell'offerta Samsung».

Rosa di Marino, Business Unit manager GCC Tech Data Italia ha affermato: «Questo accordo europeo ci permette di espandere l'offerta delle soluzioni GCC e dare un servizio ancora migliore ai nostri partner. Siamo felici di poter collaborare con un brand così importante e tutto il team di GCC è pronto a supportare le richieste dei nostri clienti».

## TURNOVER

### NUOVA NOMINA IN ORACLE ITALIA PER LE SOLUZIONI TECNOLOGICHE

Oracle Italia ha annunciato la nuova nomina di Alessandro Ippolito a Country Technology Sales Leader di Oracle Italia per guidare la Technology Sales Business Unit, la divisione dedicata a sviluppare il giro d'affari delle soluzioni tecnologiche (database, middleware, analytics, sicurezza) sia in cloud (IaaS e PaaS) che in

modalità tradizionale. Con il nuovo incarico nasce una figura di vertice a livello nazionale dedicata esclusivamente alla crescita di questo business. Il manager opera rispondendo direttamente a Fabio Spoletini, Country Manager di Oracle Italia che affianca al suo ruolo italiano anche quello internazionale di Regional VP Oracle Technology per l'Italia, la Francia e i Paesi dell'area russa. I Public cloud fa parte della strategia di Ora-

cle, in quanto elemento abilitante su cui costruire i percorsi di trasformazione digitale delle aziende, per questo la società ha ritenuto necessario sviluppare una maggiore focalizzazione e una guida più diretta anche sul mercato italiano.

Ippolito è entrato in Oracle Italia nel giugno 2014 nel ruolo di Key Account Director, per poi assumere circa due anni dopo la carica di Senior Sales Director del team Technology per la Pubblica Am-

ministrazione e Utilities. In precedenza il manager aveva ricoperto ruoli di crescente responsabilità in altre aziende del settore, quali Hp e Sap.



## TURNOVER

### **QUALYS NOMINA EMILIO TURANI MANAGING DIRECTOR**

Qualys, fornitore di soluzioni per la sicurezza e compliance, ha annunciato la nomina di Emilio Turani a Managing Director per Italia, Spagna e Portogallo, con riporto diretto a **Philippe Courtot**, Chairman e CEO di Qualys. Il manager ha alle spalle oltre 20 anni di esperienza maturati nel comparto della sicurezza ICT, ricoprendo ruoli strategici e consolidando le proprie competenze tecniche e commerciali in importanti aziende del settore. Prima di entrare in Qualys nel 2015 come Regional Director per l'Italia, è stato Regional Director di Intel Security, mentre dal 2001 a tutto il 2013 è stato impegnato in Stonesoft, inizialmente come Sales Manager, poi come Country Manager per l'Italia, coordinando e supportando il team di vendita nell'ampliamento di clienti e partner in Svizzera, Grecia e Turchia. «Questo nuovo incarico mi rende estremamente orgoglioso - ha commentato Turani - sfrutteremo tutta la nostra conoscenza acquisita sul mercato italiano per adottare un valido approccio di go-



to-market che assicuri sviluppo e crescita del business, facendo leva sul servizio ai clienti e su una solida rete di partner di canale già attivi in Spagna e Portogallo. Da domani, ci metteremo all'opera per aiutare anche le organizzazioni distribuite nelle country di Spagna e Portogallo, a ripensare la sicurezza dei loro ambienti IT e agevolare il loro percorso verso la Digital Transformation».

## TURNOVER

### **F5 NETWORKS NOMINA GAD ELKIN EMEA VP OF PARTNER SALES**

F5 Networks ha nominato Gad Elkin nuovo Vice President of Partner Sales con l'obiettivo di accrescere la portata, l'impatto e le attività della rete di partner di F5.

«In accordo con la strategia di F5 in ambito multi-cloud, Gad svolgerà un ruolo chiave nel rafforzare la presenza di F5 rispetto a tutte le tipologie di partner, compreso i provider delle principali piattafor-

me di cloud pubblico», ha commentato **David Helfer**, SVP Worldwide Partner & Cloud Sales di F5 Networks. «Grazie alla sua grande esperienza tecnica e operativa, siamo certi che F5 continuerà ad adattarsi a uno scenario che vede una rapida evoluzione dei partner».

La nomina conferma come F5 si focalizzi sempre più sull'ampliamento dei propri modelli di consumo dei servizi applicativi, sul rafforzamento delle capacità di partnership e sul supportare meglio le iniziative multi-cloud, ibride e di sicurezza.

«Sono felice di poter guidare la strategia per i partner di F5 in tutta l'area EMEA. Esiste un enorme potenziale per espandere e migliorare la nostra strategia collaborando con l'attuale base di partner e con nuovi partner specializzati nell'abilitazione o nella migrazione del cloud, in modo da poter offrire soluzioni IT di altissimo livello ai clienti», ha dichiarato Gad Elkin. Consistente l'esperienza nel settore del manager che ha iniziato la sua carriera in F5 nel 2005, occupandosi di fondare e avviare le attività commerciali in Israele. Successivamente è diventato responsabile del business

di F5 per Israele, Turchia e Grecia.

## TURNOVER

### **FORTINET NOMINA LA NUOVA REGIONAL VICE PRESIDENT EMEA**

Fortinet, società attiva nelle soluzioni di cybersecurity integrate e automatizzate, ha nominato Lizzie Cohen-Laloum nuova Regional Vice President Southern Europe a capo delle Business Practice Carrier/MSSP per la regione EMEA.

La manager riporta direttamente a **Yann Pradelle**, Vice President Continental Europe.

In qualità di senior executive dalla comprovata esperienza nello sviluppo del business e delle attività commerciali, la manager unirà le sue forze al team del regional management per guidare la crescita di Fortinet e l'espansione delle quote di mercato in tutta la regione. Cohen-Laloum entra a far parte del team Fortinet provenendo da F5, dove ha trascorso 15 anni e ha ricoperto una serie di ruoli nelle vendite, inizialmente come Sales Director Southern Europe e in seguito come Senior Vice President of Sales EMEA. Prima ancora ha lavorato per 10 anni in Nortel Networks con il ruolo di International Sales Director.