

## TALEND ARRICCHISCE IL PROGRAMMA PER I PARTNER

Nuovi investimenti in formazione, servizi e sviluppo marketing per supportare il canale a livello globale nella vendita.

a pag. 05



## LA NUOVA STRATEGIA DI LENOVO ITALIA: DA "ATTRAVERSO IL CANALE" A "CON IL CANALE"

Lenovo ha invitato i propri Business Partner al kick-off di canale "Let's make the difference together" per condividere tutte le opportunità di crescita e una serie di privilegi esclusivi per fare la differenza sul mercato.

All'incontro era presente anche Emanuele Baldi, General Manager di Lenovo Italia, che ha presentato le strategie globali del gruppo Lenovo. L'evento è stato l'occasione per i partner di Le-



novo di conoscere più in dettaglio i punti di forza del programma Lenovo Engage Partner Program e scoprire tutti gli ulteriori vantaggi a loro dedicati nel mercato italiano.

Caratteristica principale del programma, la flessibilità: il programma, pur in una struttura omnicomprensiva, è personalizzata per linee di business dei partner, con programmi dedicati per pc e data center.

a pag. 03

## ARISTA NETWORKS ADERISCE AL PROGRAMMA FORTINET FABRIC READY

Il sistema operativo Arista EOS si integra con Fortinet Security Fabric per migliorare la mappatura dei requisiti del traffico di rete.

a pag. 06



## SOMMARIO

Nuovi multifunzione di fascia Enterprise di Lexmark **pag.04**

Achab supporta i provider con le soluzioni di IT Glue **pag.07**

Sap si espande per ampliare l'offerta di CRM **pag.07**

Centro Computer premiata per la capacità di execution **pag.08**

Sap e Google insieme per la digital transformation **pag.08**

Emanuele Balistreri alla guida di Dimension Data in Italia **pag.09**

Teorema Engineering nomina il nuovo Direttore Generale **pag.09**

Cambi di poltrone alla guida di Tech Data **pag.09**

Partners Flip  
anno VII - numero 222 - quindicinale

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)



**50.000**

VISITATORI



**1.000**

ESPOSITORI



**2.200**

OPERATORI MEDIA



**700**

WORKSHOP ED EVENTI



**500**

CASI DI SUCCESSO

### 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

# La nuova strategia di Lenovo Italia: da "attraverso il canale" a "con il canale"

*Al Kick-off del nuovo anno fiscale, Lenovo condivide obiettivi e programmi con il canale di vendita professionale per condividere le strategie che "fanno la differenza" sul mercato italiano*

di Edmondo Espa

Lenovo ha invitato i propri Business Partner (BP) al kick-off di canale *Let's make the difference together* per condividere tutte le opportunità di crescita e una serie di privilegi esclusivi per fare la differenza sul mercato. All'incontro hanno partecipato, tra gli altri manager di PCSD (Personal Computing & Smart Device) e DCG (Data Center Group), anche **Emanuele Baldi**, General Manager di Lenovo Italia, che ha presentato le strategie globali del gruppo Lenovo, **Alessandro de Bartolo**, General Manager di Lenovo Data Center Group in Italia, che ha illustrato strategia e canale di Lenovo Data Center Group, **Cristiano Accolla**, SMB & Channel Country Leader, per la strategia di canale e go-to-market nel mondo "commercial".

*Let's make the difference together* è stata l'oc-

casione in cui i partner di Lenovo hanno potuto conoscere i punti di forza del programma *Lenovo Engage Partner Program* e scoprire tutti gli ulteriori vantaggi a loro dedicati nel mercato italiano.



*Emanuele Baldi di  
Lenovo Italia*

## Un programma personalizzato

Caratteristica principale del programma, la flessibilità: il programma, pur in una struttura omnicomprensiva, è personalizzata per linee di business dei partner, con programmi dedicati per pc e data center. A corollario, le iniziative create localmente per supportare i BP con progetti di finanziamento, formazione, supporto tecnico, comunicazione



*Cristiano Accolla  
di Lenovo Italia*

online e marketing. «L'impegno di Lenovo, che opera sui mercati di tutto il mondo solo in via 'indiretta', con oltre il 94% del fatturato che passa attraverso il canale, è quello di creare opportunità per i suoi partner in vista di un successo comune. Il nostro programma di canale, oggi ancora più personalizzato a livello locale, consente ai partner italiani di alimentare la crescita del proprio business e soddisfare le esigenze specifiche nei mercati di riferimento, attraverso numerose iniziative progettate per portare loro un valore aggiunto, in termini di formazione e supporto» ha dichiarato Emanuele Baldi di Lenovo Italia. I programmi dedicati forniscono ai partner un supporto specializzato e la certificazione, se necessario, in

ciascuna area, insieme all'attribuzione di compensi personalizzati a seconda delle specifiche e del livello. Semplice e trasparente, Lenovo Partner Engage Program offre incentivi quali rebate, fondi per lo sviluppo del business e facile accesso a risorse personalizzate attraverso un unico portale (<https://www.lenovopartner.com/en/lenovo-engage>) dedicato di uso intuitivo. Inoltre, il portale fornisce l'accesso a funzionalità aggiuntive su vendita,

## «LET'S MAKE THE DIFFERENCE TOGETHER»

### Il programma di Lenovo per il canale

1. Servizi e attività a supporto del canale erogati da Lenovo o da consulenti specializzati
2. Accesso ai servizi differenziato in base alle certificazioni (Platinum/Gold/Silver)
3. Investimenti a carico di Lenovo e del Business Partner, differenziati in base alle certificazioni (Platinum/Gold/Silver)

prodotti, marketing e formazione, oltre a una live chat per i partner.

Tra le opportunità di partnership aggiuntiva, create appositamente per il mercato italiano, vi è la possibilità di ricevere supporto finanziario a

vari livelli, la collaborazione per la realizzazione di eventi di demand generation mirati agli utenti finali, e programmi di supporto alla vendita tra cui training motivazionali, webinar e corsi per la comunicazione a diversi

livelli (ad es. telefonica, digitale ecc).

Dal pomeriggio è stato possibile, per i BP, partecipare a sessioni sulle soluzioni Lenovo Education, sui nuovi strumenti

di collaborazione e conference a distanza con ThinkSmart Hub 500, sulle soluzioni Software-Defined di Lenovo Data Center Group e sulle soluzioni professionali per la grafica e la progettazione in BIM basate sulle workstation Lenovo.

## TECNOLOGIE

# Nuovi multifunzione di fascia Enterprise di Lexmark

Lexmark ha annunciato una nuova generazione di stampanti e dispositivi multifunzione monocromatici di fascia media per i clienti Enterprise.

I dispositivi sono dotati delle più recenti funzionalità e sono stati progettati per rispondere in termini di affidabilità, produttività e sicurezza alle esigenze di gruppi di lavoro di qualsiasi dimensione all'interno dell'azienda. Questa nuova generazione di prodotti monocromatici di fascia

media mette a portata di scrivania la potenza di una stampante dipartimentale o di sistemi multifunzione», ha commentato **Allen Waugerman**, senior vice president e chief technology officer di Lexmark. «I dispositivi integrano potenti processori multi-core che assicurano prestazioni elevate a costi contenuti, oltre alle caratteristiche di affidabilità e sicurezza che i clienti di tutto il mondo si aspettano da Lexmark».

Tra le caratteristiche sa-

lienti dei dispositivi delle serie MS e MX 320, 420, 520 e 620, osserva Lexmark, va da evidenziare l'affidabilità, la resistenza e carichi di lavoro che eliminano gli sprechi e migliorano la longevità, la riduzione di esigenze di assistenza e supporto.

Attenzione particolare alla sicurezza, con funzionalità specifiche che assicurano la protezione dei dati a più livelli, di dispositivo, di flotta e di infrastruttura di



rete, in moda da fornire una sicurezza globale.

Non ultimo, ha osservato l'azienda, le nuove stampanti consentono di operare anche con dispositivi mobile conformi utilizzando l'app Lexmark Mobile Print gratuita. L'output di stampa è anche disponibile tramite AirPrint, Google Cloud Print, Mopria o Windows Mobile su reti con accesso wireless.

# Talend arricchisce il programma per i partner

*Nuovi investimenti in formazione, servizi e sviluppo marketing per supportare il canale a livello globale nella vendita*

di Paola Saccardi



Talend, società che fornisce soluzioni di integrazione cloud e big data, sta investendo nel supporto dei propri partner a livello globale. Le nuove offerte che la società ha inserito nel programma di canale mettono a disposizione dei partner risorse formative, supporto e servizi per agevolare la vendita di prodotti e soluzioni Talend.

In Italia Talend ha sviluppato relazioni con partner che sono in grado di sviluppare un'implementazione rapida dei progetti, tra cui realtà di rilievo quali Isiway e Quantyca. Grazie al programma Alliance Partner di Talend i partner possono sviluppare più facilmente soluzioni personalizzate che rispondono alle specificità dell'universo delle piccole e medie imprese del nostro territorio.

«Il rapporto tra Talend e Quantyca si è evoluto nel tempo, affrontando assieme sfide di architetture complesse di Data Platform evolute, sfruttando

le potenzialità del prodotto: dall'ETL tradizionale all'analisi in streaming, dall'on-premises all'hybrid cloud» ha spiegato **Francesco Gianferrari Pini**, co-founder Quantyca, società specializzata in analisi dei dati e performance intelligence, che è stata il primo partner italiano di Talend.

## Le novità del programma

Partendo dal Programma per i partner di canale e i VAR a livello EMEA già esistente, Talend ha arricchito il pacchetto a disposizione dei partner includendo nuovi strumenti tra cui contenuti di formazione aggiornati e su richiesta in modo che siano facilmente fruibili, così come la formazione pre-vendita regionale trimestrale sulle più recenti soluzioni Talend per l'integrazione di cloud e big data.

La società ha anche migliorato il programma di

certificazione volto a incrementare il valore di mercato e la domanda di professionisti formati da Talend sul mercato.

Per aiutare i partner nell'offerta di progetti più complessi basati sulle soluzioni Talend sono disponibili boot camp dedicati a cloud e big data. Così come è possibile partecipare ai corsi live dedicati a Talend Master Data Management e Metadata Management. Altra novità sono le sessioni di chat online pianificate in tutte le regioni con esperti analisti del supporto informatico (CSA) per aiutare i partner a risolvere le problematiche tecniche che emergono durante la vendita o la consegna del progetto. In più un programma Architect Assist che consente ai partner di nominare i progetti del cliente che possono ricevere fino a due settimane di assistenza on-site gratuita nel lanciare in produzione nuove architetture basate su Talend.

«I partner necessitano del nostro aiuto. Per questo motivo stiamo incrementando il nostro investimento nei programmi globali loro dedicati. L'obiettivo è quello di far crescere i nostri partner portandoli a un livello successivo, proprio come un automobilista che passa dal guidare una smart car all'interno di un parcheggio a un'auto sportiva con cambio manuale alla massima velocità su una strada di montagna tutta curve», ha sottolineato **Rolf Heimes**, senior director Alliances, Channel and Partner Programs di Talend. «Riteniamo che questa iniziativa non solo ci aiuterà a raggiungere una più ampia gamma di partner a livello globale e quindi contare su un maggior numero di professionisti formati da Talend sul mercato, ma anche supportare meglio i nostri clienti nel raggiungere i loro obiettivi di digital transformation, più rapidamente».

# Arista Networks aderisce al programma Fortinet Fabric Ready

*Il sistema operativo Arista EOS si integra con Fortinet Security Fabric per migliorare la mappatura dei requisiti del traffico di rete*

di Paola Saccardi

Si estende la collaborazione tra Arista Networks, che fornisce soluzioni cloud di rete software-defined per data center di grandi dimensioni, ambienti storage e di calcolo, e Fortinet, che sviluppa soluzioni di cybersecurity integrate e automatizzate. Arista Networks aderisce ora al partner program Fortinet Fabric-Ready per migliorare l'automazione della sicurezza di data center e reti cloud.

Sfruttando la programmabilità di Arista EOS (il sistema operativo di rete basato su Linux) con Fortinet Security Fabric, Arista DirectFlow Assist consente un'architettura a scalabilità orizzontale in cui lo switch può scaricare il traffico dal firewall, consentendo agli amministratori di rete di dimensionare il firewall in base a normali schemi di traffico anziché dover eseguire l'over-engineer per traffico eccezionale,

consentendo una maggiore scalabilità e risparmi sui costi.

Combinando Fortinet Security Fabric all'estensibilità delle soluzioni di cloud networking Arista, inclusi i Macro-Segmentation Services (MSS) Arista CloudVision, i data center moderni possono

soddisfare le esigenze di sicurezza e allo stesso tempo di flessibilità, controllo e automazione. Il partner program Fortinet Fabric-Ready apre le funzionalità di Fortinet Security Fabric a soluzioni complementari. Come parte del programma, Arista e Fortinet si impe-

gnano per convalidare in maniera continua l'integrazione della tecnologia con il Security Fabric, oltre a condividere le roadmap per ottenere un'interoperabilità costante e trarre vantaggio da iniziative go-to-market congiunte.

La collaborazione consente di offrire ai partner di

end-to-end efficace e reattiva.

«Man mano che le velocità di rete dei data center aumentano rapidamente, la sicurezza deve allinearsi perfettamente alle richieste di throughput. Integrando Aros Extensible Operating System (EOS) e CloudVision di Arista con le funzionalità estese e automatizzate di Fortinet Security Fabric, i nostri clienti congiunti beneficiano di una scalabilità, controllo e risparmio maggiori mappando la loro architettura di sicurezza in corrispondenza con i requisiti del traffico di rete. Siamo lieti di dare il benvenuto ad Arista Networks nel nostro programma Fabric-Ready e di offrire integrazioni continue che consentano la gestione e l'automazione della sicurezza per i data center e le reti cloud dei nostri clienti» ha dichiarato **John Maddison**, senior vice president Products and Solutions di Fortinet.



# Achab supporta i provider con le soluzioni di IT Glue

Il distributore di software Achab, ha annunciato un nuovo accordo di distribuzione esclusiva siglato con IT Glue, con sede a Vancouver e Londra. La società, che negli ultimi anni si è mostrata in crescita positiva, fornisce una piattaforma cloud che permette ai provider di servizi di documentare ogni aspetto delle reti IT dei propri clienti.

Si tratta di una soluzione che permette di concentrare tutta la documentazione IT in un unico spazio semplificando il lavoro dei tecnici, abbreviando i tempi di risposta alle richieste dei clienti e di conseguenza anche di risparmiare sui costi. Grazie alla soluzione è

possibile sfruttare funzioni di ricerca e di correlazione che permettono di trovare le informazioni che servono nel momento in cui serve averle.

In pratica la piattaforma rappresenta uno strumento utile per chi eroga servizi IT e vuole incrementare l'efficienza documentando ogni aspetto delle reti dei propri clienti.

Con questo nuovo accordo il distributore si impegna a offrire un maggiore supporto ai provider di servizi IT. «Un affiancamento fatto di supporto di valore e, soprattutto, di fornitura di strumenti e piattaforme per facilitare il loro lavoro e, ovviamente, migliorare

il loro business. Questa soluzione permette di concentrare tutta la documentazione IT in un unico luogo rendendo i tecnici più efficienti e in grado di erogare un servizio di assistenza migliore. Se la conoscenza delle informazioni e delle procedure è condivisa all'interno della propria azienda, più persone possono rispondere ai clienti» ha commentato **Andrea Veca**, Ceo di Achab.

Dall'altra parte **Phil Sansom**, Managing Director, EMEA di IT Glue ha dichiarato: «Grazie all'accordo di distribuzione esclusiva, Achab ci fornirà un supporto decisivo per sviluppare un mercato in cui credia-

mo molto e che da tempo risponde con grande dinamismo alle sollecitazioni innovative e tecnologiche. Un dinamismo al quale rispondiamo con soluzioni scalabili che possono soddisfare le esigenze di service provider di piccole dimensioni così come di fornitori di servizi IT con centinaia di postazioni e focalizzati sul mercato enterprise».

Per avviare la commercializzazione delle soluzioni di IT Glue il distributore ha realizzato una sezione ad hoc del proprio portale dove reseller e system integrator possono trovare strumenti utili, video demo e recensioni.

## SAP SI ESPANDE PER AMPLIARE L'OFFERTA DI CRM

Sap ha annunciato di aver completato l'acquisizione di Callidus Software, società che fornisce soluzioni che includono la gestione dei risultati di vendita e soluzioni di configure-price-quote (CPQ), ossia consentono di configurare, assegnare un prezzo e creare un preventivo.

Per l'anno fiscale 2017, CallidusCloud ha riportato un fatturato di 253,1 milioni di dollari mentre il fatturato 'per subscription' è stato di 198,2 milioni di dollari con una crescita del 31%.

L'acquisizione di CallidusCloud, il pacchetto di soluzioni di Cadillus Software, fa parte del disegno di SAP per creare

un nuovo front office in grado di superare il concetto di CRM tradizionale e diventare una suite per customer experience intelligenti. SAP prevede di consolidare i prodotti CallidusCloud all'interno del portfolio cloud di SAP Hybris, che fa parte del Cloud Business Group di SAP.

Con le soluzioni CallidusCloud i responsabili vendite hanno a disposizione gli strumenti per seguire le opportunità di vendita fino all'incasso, sviluppare piani di compensation e di carriera in modo completo e strutturato.

Queste si vanno ad affiancare alle soluzioni Gigya, che aiutano le aziende ad adottare un approccio digitale al marketing, alle vendite e ai servizi per costruire relazioni di fiducia con i clienti tramite la raccolta e la gestione dei dati che li riguardano.

## Centro Computer premiata per la capacità di execution

Centro Computer, società specializzata in prodotti, servizi e soluzioni IT, è stata premiata da MobileIron, azienda specializzata nello sviluppo di soluzioni di Enterprise Mobility Management (EMM), nella categoria "Outstanding Engineer". Il premio è stato assegnato a **Luca Comellini**, System Engineer del Team Data Security & Mobility di Centro Computer, come riconoscimento di qualità ed eccellenza nei servizi di

supporto pre e post vendita, nel corso del MobileIron Partner Roadshow. La partnership tra Centro Computer e MobileIron, attiva dal 2013, ha visto, ha spiegato l'azienda, la realizzazione di importanti progetti, con le certificazioni di quattro specialisti tecnici e due responsabili commerciali, e conferma l'impegno delle rispettive aziende nel supportare i dispositivi mobili, equipaggiati con iOS e Android, come strumento di

business per le organizzazioni, pur rispettando i criteri di sicurezza.

«Le tecnologie di MobileIron sono sicuramente all'avanguardia sul mercato e da anni investiamo con costanza nella formazione e certificazione up to date per le nostre persone - ha commentato **Pierluigi Cantoni**, Team Leader della divisione Data Security & Mobility di Centro Computer - . Come indicato



anche recentemente dai maggiori analisti sul mercato, è un dato di fatto che gli strumenti di tipo legacy, impiegati fino ad oggi per la gestione di questo tipo di dispositivi, lasceranno sempre più spazio a tecnologie MDM/EMM come quelle offerte da MobileIron e si parlerà sempre più di Unified EndPoint Management».

### ACCORDI

## Sap e Google insieme per la digital transformation

La partnership strategica tra SAP e Google Cloud si rafforza in Italia. Le due società, in occasione del recente evento milanese 'Google Cloud & SAP: Our Partnership to super-charge your business', hanno annunciato un nuovo impegno comune al fianco delle aziende italiane che vogliono velocizzare i propri percorsi di trasformazione digitale, gestire i dati in public cloud e innovare il business attraverso appli-

cazioni intelligenti. La collaborazione si fonda sulla combinazione di due piattaforme che si arricchiscono dialogando tramite cloud platform e che hanno la capacità di connettere persone e business in maniera intelligente. Grazie alla sintesi tra la capacità del cloud di Google di gestire un'infrastruttura moderna e sicura e quella delle soluzioni SAP di rendere efficiente il business del cliente, con strutture

autonome, flessibili e scalabili, è possibile ottenere una semplificazione e una riduzione dei costi.

La collaborazione fa leva su un modello Data Custodian, ovvero di custodia dei dati, che consentirà alle aziende di definire una serie di controlli sulla gestione dei propri dati su GCP (Google Cloud Platform). In qualità di custode dei dati, SAP può monitorare costantemente la conformità con i controlli definiti e gestire le



eccezioni secondo necessità. I clienti di conseguenza non necessitano di sviluppare competenze interne ma possono far leva sul ruolo di SAP come custode dei dati per garantire che questi siano accessibili e archiviati in conformità con le norme legate a privacy e protezione dei dati.

## TURNOVER

### **EMANUELE BALISTRERI ALLA GUIDA DI DIMENSION DATA IN ITALIA**

Con una precedente esperienza nel ruolo di Chief Operating Officer dell'Istituto Europeo di Oncologia di Milano, **Emanuele Balistreri** assume ora l'impegno di guidare la filiale italiana di Dimension Data con la carica di Managing Director. Il manager riporterà direttamente al CEO Europeo, Andrew Coulsen, e insieme all'executive management team italiano, avrà la responsabilità di definire e implementare le strategie utili per guidare la crescita e lo sviluppo del business in Italia, in linea con gli obiettivi di espansione e di trasformazione della società. Balistreri ha maturato una notevole esperienza manageriale e tecnologica all'interno di contesti di grandi dimensioni, tra cui ICBPI, CartaSì, Aeroporti di Roma, contribuendo con successo al modeling



e attuazione di progetti strategici di business che mettono la tecnologia al servizio degli obiettivi aziendali.

## TURNOVER

### **TEOREMA ENGINEERING NOMINA IL NUOVO DIRETTORE GENERALE**

Teorema Engineering, società di origine triestina che sviluppa soluzioni IT e partner di Microsoft, ha nominato Robert Vrčon Direttore Generale dopo aver consolidato una carriera importante all'interno dell'azienda, passando da funzioni tecniche a quelle di sviluppo del business sul piano internazionale.

A fianco del fondatore e Presidente **Michele Balbi**, Vrčon ha seguito e accompagnato la crescita di Teorema in vent'anni fino a renderla l'azienda di oggi. Ha iniziato la carriera nel 1998, tra i primi dipendenti, come Software Developer, Analyst e Trainer per Teorema nella sede di Trieste. "Sono orgoglioso della nuova nomina di Robert, una delle persone con cui ho messo le basi della Teorema di oggi e di quella del futuro. Per la sua conoscenza del mercato, della tecnologia e delle esigenze dei clienti, sono sicuro che Robert continuerà a contribuire



in modo significativo al successo di Teorema - ha commentato il Presidente di Teorema

## TURNOVER

### **CAMBI DI POLTRONE ALLA GUIDA DI TECH DATA**

Il distributore di prodotti e servizi di informatica, Tech Data, ha annunciato che **Richard Hume**, executive vice president, chief operating officer, a partire dal 6 Giugno 2018 assumerà la carica di CEO della società ed è stato nominato per far parte del Board of Directors della società. Hume prende il posto di **Robert Dutkowsky**, che passa al ruolo di executive chairman of the Board. Hume è entrato in Tech Data nel 2016 contribuendo alla creazione della strategia a lungo termine dell'azienda. Prima di entrare in Tech Data ha trascorso più di trenta anni presso Ibm, ricoprendo varie posizioni dirigenziali, tra cui general manager e chief operating officer di Global Technology Servi-

ces, il business di servizi e di outsourcing della società.

Dutkowsky ha ricoperto la carica di CEO di Tech Data e membro del Board della società dal 2006. In qualità di presidente esecutivo il manager oltre alle responsabilità in materia di governance e supervisione del consiglio di amministrazione, sarà attivamente coinvolto come consulente strategico di Hume, fornirà supporto nell'impegno nei confronti di vendor, clienti e della comunità come direttore CEO e sarà coinvolto in progetti speciali come designato dall'amministratore delegato o dal consiglio di amministrazione. Il manager in occasione del cambio di ruolo ringrazia "i nostri oltre 14.000 dipendenti per la dedizione, la lealtà e gli sforzi instancabili, che sono stati, e continueranno a essere, la chiave del successo di Tech Data e dei nostri partner di canale."



Richard Hume di Tech Data