

ALLNET.ITALIA SI ALLEA CON CATO NETWORKS PER LE RETI SD-WAN

La società israeliana Cato Networks ha scelto il distributore a valore Allnet.Italia per la distribuzione sul territorio italiano della soluzione Cato Cloud. *a pag. 08*



LA TRASFORMAZIONE INTELLIGENTE DI LENOVO PASSA PER LA PARTNERSHIP CON NETAPP

Citando i sistemi Think Agile, Alessandro de Bartolo, country manager di Lenovo DCG, Italia, ricorda come abbiano contribuito all'apporto innovativo per il Data Center Group della società. Ora è anche il momento della "Intelligent transformation" che si concretizza in una serie di nuovi prodotti frutto di una partnership strategica con NetApp, coronata dalla creazione di una joint venture in Cina, che potrebbe pre-



cludere ulteriori sviluppi. La partnership sta prendendo forma con i nuovi dispositivi delle linee Lenovo ThinkSystem DE e DM Series già disponibili, che derivano dalla tecnologia NetApp. L'apporto strategico per Lenovo è notevole, come evidenzia Thomas Giudici, Channel Sales Manager di Lenovo DCG in Italia.

a pag. 03

GIGASET PRO ANNUNCIA NUOVI PRODOTTI E STRATEGIE DI CANALE

La società al NextParty 2018 presenta in anteprima le ultime novità di prodotto e le strategie del Partner Program 2019.

a pag. 05



SOMMARIO

Lutech si amplia nel settore energia con Sinergetica *pag.04*

Le soluzioni Canon per la stampa digitale di grande formato *pag.06*

Più sicurezza con i nuovi Firewall ATP di Zyxel *pag.07*

Evolving Links, l'evento per capire le blockchain *pag.07*

Trend Micro e Moxa insieme per la security dell'INDUSTRIAL IoT *pag.08*

GDPR, con Sygma si scoprono i data breach *pag.09*

Cisco nomina Stefano Vaninetti Security Leader per l'Italia *pag.10*

Carlos Loscalzo guida l'IT in Schneider Electric Italia *pag.10*

Nuovo incarico per Matteo Uva in Nutanix *pag.10*

Partners Flip
anno VII - numero 229 - 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)



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 trasformazione intelligente di Lenovo passa per la partnership con NetApp

Il Data Center Group di Lenovo accresce sensibilmente l'offerta di soluzioni e sistemi per supportare il business di aziende d'ogni dimensione

di Gaetano Di Blasio

Ricordando rapidamente le soluzioni realizzate negli ultimi due anni da Lenovo per il Data Center Group, a cominciare dai sistemi Think Agile, **Alessandro de Bartolo**, che di Lenovo DCG Italia è il country manager, sottolinea l'apporto innovativo. Questo è cresciuto con i suddetti sistemi nel 2017 ed è proseguito con i traguardi sul fronte dell'high performance computing. Adesso è il momento della "Intelligent transformation" che si concretizza in una serie di nuovi prodotti frutto di una partnership strategica con NetApp, coronata dalla creazione di una joint venture in Cina, che potrebbe precludere ulteriori sviluppi, ma sia a de Bartolo sia a **Marco Pozzoni**, direttore generale di NetApp in Italia, non risulta ci siano piani per spingere oltre l'alleanza. È previsto che la nuova azienda nata da questa

joint-venture sia operativa nella primavera del 2019, una volta ottenute le approvazioni locali.

La partnership prende intanto forma con la presentazione di nuovi dispositivi, in particolare, saranno 10 in tutto con le linee Lenovo ThinkSystem DE e DM Series già disponibili.

Più in dettaglio, il ThinkSystem DE deriva dalla tecnologia NetApp, puntando principalmente sulle prestazioni, mentre la serie DM si basa sul software OnTap. Le stesse funzionalità disponibili

presso NetApp sono dunque disponibili on il marchio Lenovo, conferma Pozzoni.

I nuovi sistemi saranno disponibili anche in cloud, grazie ad accordi con i principali hyperscaler, come AWS e Azure. L'apporto strategico per Lenovo è notevole, come evidenzia **Thomas Giudici**, Channel Sales Manager di Lenovo DCG in Italia, pensando alle opportunità per il canale dei partner, i quali potranno

colmare alcune lacune sul fronte storage e avvicinare nuovi mercati, sia in termini di settori verticali sia per quanto riguarda la dimensione dei potenziali clienti.

È solo l'inizio, sottolinea de Bartolo, riferendosi anche ai nuovi strumenti di marketing, ai programmi di canale, che si allargherà a nuovi system integrator, alla rinnovata supply chain.

Anche in NetApp si registra una grande soddisfazione, considerando le possibilità di allargare il mercato. Non si tratta del primo accordo OEM, per cui nessuna delle due parti teme passi falsi. Anche perché sul fronte del

ThinkSystem DE



Alessandro De Bartolo - Lenovo



Marco Pozzoni - NetApp

canale la ricopertura dei partner, non supera il 20-25%, concordano **Andrea Fumagalli**, Channel and Alliance Manager presso NetApp, e Giudici.

Riportiamo anche le dichiarazioni del management globale di Lenovo e NetApp, in particolare, **Yang Yuanqing**, Presidente e Ceo di Lenovo ha commentato: «Lenovo ha un impegno preciso nel guidare l'IT - intesa come

Intelligent Transformation - attraverso una proposta sempre più esaustiva di offerte per il data center». Inoltre ha rimarcato l'importanza del Data Center Group, per il quale sussiste una strategia di crescita organica ed esterna. Dal canto proprio, **George Kurian**, Ceo di NetApp, ha affermato: «Nel contesto dell'economia globale di oggi, i clienti richiedono nuovi ap-

procci all'infrastruttura IT che supportino la loro digital transformation; grazie a questa partnership, Lenovo e NetApp offriranno una gamma completa di prodotti, soluzioni e servizi senza pari nel mercato odierno», concludendo, «Mettendo a fattor comune i propri rispettivi punti di forza, Lenovo e NetApp definiranno un nuovo standard per accelerare il

successo dei clienti». Infine, **Kirk Skaugen**, Executive Vice President di Lenovo e Presidente di Lenovo Data Center Group ha evidenziato: «Lenovo e NetApp sono nella posizione privilegiata di fornire una nuova generazione di soluzioni di data management ad alte prestazioni in tutto il mondo, proponendo ai clienti nuovi livelli di prestazioni, valore e scelta».

STRATEGIE

Lutech si amplia nel settore energia con Sinergetica

Lutech Group ha annunciato di aver concluso l'operazione di acquisizione del 100% del capitale della società italiana Sinergetica, specializzata nello sviluppo di soluzioni informatiche per il mercato dell'energia. Società relativamente giovane, nata nel 2013, a Genova, Sinergetica in pochi anni è diventata uno dei principali fornitori in Italia di soluzioni Energy Trading & Risk Management (ETRM) qualificandosi quale partner di riferimento nel percorso di digitalizzazione degli operatori del

mercato. «L'acquisizione di Sinergetica ha per Lutech una valenza strategica - ha dichiarato **Tullio Pirovano**, CEO di Lutech Group - che va a rafforzare la nostra offerta con soluzioni proprietarie, cloud based e innovative, posizionando Lutech come punto di riferimento per il mercato Energy & Utilities, caratterizzato da profondi cambiamenti sul fronte tecnologico e normativo».

«Il mercato della consulenza e dei servizi IT sui clienti del mercato dell'energia - ha dichia-



rato **Stefano Merchiori**, CEO di Sinergetica - richiede capacità ampie e distintive per supportare dinamiche di industry sempre più competitive. Con l'ingresso nel Gruppo Lutech, nella garanzia per i nostri clienti di una totale continuità grazie

alla conferma del team di professionisti di Sinergetica, possiamo rafforzare lo sviluppo e l'innovazione delle nostre soluzioni, indirizzandole ad un mercato sempre più ampio e con modalità di erogazione sempre più complete ed integrate».

Gigaset PRO annuncia nuovi prodotti e strategie di canale

Gigaset PRO al NextParty 2018 presenta in anteprima le ultime novità di prodotto e le strategie del Partner Program 2019

di Giuseppe Saccardi

Gigaset Communications Italia, diretta da Fabio Casati, nel ruolo di Amministratore Delegato, è una società fornitrice di soluzioni professionali per la comunicazione delle PMI. Di recente ha annunciato la sua presenza all'evento **NextParty 2018** in qualità di sponsor Platinum +, e protagonista di una sessione dedicata alla presentazione delle ultime novità di prodotto, così come all'anticipazione delle politiche commerciali del prossimo anno per il canale. L'evento per i partner di NextMedia si terrà a Cesena il 28 e 29 settembre.

In particolare, ha evidenziato l'azienda, nel corso dell'evento Gigaset PRO presenterà la certificazione che caratterizza la famiglia di dispositivi Maxwell sulla piattaforma Nexi, la soluzione IP-PBX per le Unified Communication distribuita da NextMedia.

La certificazione è relativa sia per le soluzioni IP-DECT monocella N510 e multicella IP-DECT N720 e N870, sia per l'intera gamma di telefoni IP SIP Gigaset Maxwell.

Tutti i modelli Maxwell Basic, Maxwell 2, Maxwell 3 con relativo modulo di espansione e Maxwell 10, ha evidenziato l'azienda, possono in pratica essere installati senza problemi e permettono di poter usufruire di tutti i servizi offerti da NEXI.

A seguito della certificazione sia i rivenditori che gli utenti finali possono

usufruire di una gamma molto ampia di telefoni IP desktop e di soluzioni IP DECT adatti alle svariate esigenze.

Non ultimo, tramite la piattaforma software Gigaset pro, sviluppata nell'ambito del reparto R&D aziendale, l'implementazione di nuovi servizi può essere integrata velocemente, con Gigaset che si è organizzata per fornire un supporto altamente efficace ai pro-



pri Partner.

«All'evento intendiamo illustrare puntualmente i benefici legati alla certificazione di interoperabilità con NEXI e con altre piattaforme, oltre che fornire una visione d'insieme sulle strategie di canale che andremo ad implementare nel 2019», ha commentato

Alberto Orsenigo,

responsabile vendite di Gigaset pro per il mercato italiano.

L'appuntamento per tutti i partner di NextMedia si terrà a Cesena il 28 e 29 settembre: alle 11.30 divenerdì 28 ci sarà l'intervento di Alberto Orsenigo di Gigaset nella sala plenaria.



Alberto Orsenigo - Gigaset Communications



Fabio Casati - AD di Gigaset Communication

Le soluzioni Canon per la stampa digitale di grande formato

La nuova Serie imagePROGRAF TM offre una stampa di grande formato ed elevata qualità per piccoli e medi volumi

di Paola Saccardi



Canon ha annunciato la nuova Serie di stampanti grande formato imagePROGRAF TM pensata per produrre stampe CAD, GIS e poster.

Si tratta di stampanti che mirano a soddisfare le esigenze di stampa di alcuni settori, come quello edile, retail, ma anche la stampa corporate.

La Serie è adatta per la realizzazione di piccoli volumi di stampa ma di grande formato, come mappe, poster e progetti. Inoltre, fa sapere Canon, garantisce un ridotto impatto ambientale e bassi livelli di rumore. Sono state apportate infatti alcune modifiche per ridurre l'impatto sonoro nell'ambiente di lavoro, come per esempio la nuova ventola di aspirazione del piano carta che adotta un sistema di smorzamento delle onde sonore, mentre la tagliarina lavora sulla carta in modo più preciso e lineare, riducendo le vibrazioni.

I **modelli** disponibili sono otto, tutti destinati ad ambienti di lavoro con volumi di stampa bassi o medi. I modelli da 36 pollici sono cinque: TM-300; TM-305 (con supporto HDD e PDF incorporati); TM-300MFP L36ei (sistema multifunzione entry level); TM-300MFP T36 (soluzione multifunzione prestazioni di scansione più elevate); TM-305MFP T36 (sistema multifunzione ad alte prestazioni).

I **tre modelli** da 24 pollici sono: TM-200; TM-205 (con supporto HDD e PDF incorporati); TM-200MFP L24ei (soluzione multifunzione entry level).

Per quanto riguarda la sicurezza, le nuove stampanti offrono funzioni avanzate, che comprendono una serie di opzioni di autenticazione utente, adatte alle esigenze di società o uffici governativi, per esempio, che necessitano di misure di sicurezza più rigide.

Stampa di qualità

Per garantire una qualità di stampa elevata, la serie imagePROGRAF TM utilizza inchiostri a pigmento LUCIA TD a 5 colori. Si tratta di una tecnologia che include l'MBK a elevata tensione superficiale, capace di produrre linee e testi densi e nitidi senza effetto sfumato. Gli inchiostri LUCIA TD consentono di ottenere colori vividi, grazie a pigmenti che aderiscono al supporto e quindi consentono di stampare documenti e poster di elevata qualità anche su carta comune. Inoltre sono inchiostri resistenti all'acqua, con il vantaggio di poter realizzare progetti e disegni per l'esposizione esterna se abbinati a supporti specifici. Canon, in ogni caso, offre una vasta gamma di supporti resistenti all'acqua, fra cui: polipropilene e vinile autoadesivo, ideale per banner e poster.

Migliora la produttività

Per la stampa continua di formato A1, la serie imagePROGRAF TM-300/305, nella modalità più veloce, arriva a produrre 144 stampe in un'ora, fa sapere Canon, registrando un aumento di velocità di più del 23% rispetto alla serie precedente. Questo è reso possibile da una innovativa testa di stampa e un processore dati più produttivo. Inoltre è possibile sostituire i serbatoi di inchiostro senza interrompere il processo di stampa in corso.

Michele Tuscano, direttore Large Format Printing e Partner Channel di Canon Europe, ha commentato: «Oggi, i clienti di molte aziende vogliono produrre stampe di grande formato, mantenendo bassi i costi. Abbiamo scelto di creare un prodotto ottimizzato per ambienti caratterizzati da piccoli volumi di stampa che desiderano avere la propria stampante inkjet per grandi formati».

Più sicurezza con i nuovi Firewall ATP di Zyxel

La nuova Serie imagePROGRAF™ offre una stampa di grande formato ed elevata qualità per piccoli e medi volumi

di Giuseppe Saccardi

Zyxel Communications ha annunciato la disponibilità di una nuova serie di firewall ideata con l'obiettivo primario di permettere alle PMI di proteggere le loro reti e i loro dati anche da attacchi zero-day, che non sempre vengono intercettati e bloccati da sistemi di sicurezza convenzionali.

La serie firewall ATP è, nello specifico, una soluzione gateway all-in-one che integra soluzioni di sandboxing cloud con molteplici livelli di sicurezza aggiuntivi per rilevare e bloccare minacce note e sconosciute.

"I numerosi attacchi ransomware dello scorso anno hanno dimostrato che non è necessario gestire informazioni sensibili o ingenti somme di denaro per essere presi di mira", ha commentato l'annuncio Dean Shih, AVP senior di Zyxel's Gateway SBU." Il pericolo principale è rappresentato dalle minacce

sconosciute. Queste non possono essere intercettate e bloccate da soluzioni di sicurezza convenzionali e stanno crescendo rapidamente (+40% solo nella seconda parte del 2017). Fino ad oggi, la tecnologia all'avanguardia necessaria per respingere queste minacce implicava investimenti ingenti -se non proibitivi- per la maggior parte delle piccole e medie imprese".

A livello funzionale, tramite il sandbox che esegue pacchetti di dati sconosciuti e potenzialmente pericolosi in un ambiente sicuro e circoscritto, è possibile determinare se sono affidabili prima di lasciarli entrare o meno all'interno della rete.

Le minacce note non arrivano comunque alla sandbox. Anche gli ATP, come la maggior parte delle soluzioni di sicurezza Zyxel,

valutano i pacchetti di dati in entrata controllando l'integrità della loro firma. Ma oltre a ricevere regolarmente aggiornamenti delle signature appena segnalate da fonti attendibili come Bitdefender o Cyren, i firewall ATP ricevono anche un flusso continuo 0-day di aggiornamenti per ogni nuova minaccia identificata da ogni altro firewall ATP in tutto il mondo.

A livello operativo gli ATP Zyxel, per il primo anno di utilizzo, includono anche il Gold Security Pack.

Della famiglia, l'ATP200 è proposto come adatto ad aziende di piccole dimensioni, mentre l'ATP500 può soddisfare le esigenze anche delle medie imprese, contando su un throughput rispettivamente di 1.800 e 2.600 Mbps e utenze raccomandate di 1-50 e 50-100.



EVOLVING LINKS, L'EVENTO PER CAPIRE LE BLOCKCHAIN

Il prossimo 9 ottobre Getronics, integratore ICT, organizza in partnership con Agentic Group, il secondo di una serie di eventi annuali dedicato allo sviluppo delle blockchain e al loro utilizzo nel mondo reale. L'evento, dal titolo Evolving Links, si terrà al Duques De Pastrana Palace di Madrid e sarà dedicato all'analisi di ciò che sta accadendo nel campo delle blockchain da un punto di vista internazionale. L'evento vedrà come ospiti alcuni tra i più attivi speaker internazionali insieme a esperti di settore.

La tecnologia blockchain ha un enorme potenziale in diversi settori, spiega la società, dalla finanza all'energia, dall'agricoltura alla sanità, dal retail alla tecnologia e ogni giorno appaiono nuove applicazioni. Nel 2019 Getronics conta di ampliare la propria gamma di servizi per poter assistere i clienti anche in quest'area.

Nel corso dell'evento gli esperti di livello mondiale del settore ICT discuteranno del presente e del futuro delle blockchain, spaziando dalle attuali applicazioni nell'energia e nella finanza fino all'impatto sulle comunicazioni e sull'ottimizzazione dei processi aziendali. Tra i relatori presenti a Madrid: Alex Tapscott, esperto riconosciuto a livello globale nei temi dell'impatto delle tecnologie emergenti; Rik Willard, fondatore e Managing Director di Agentic Group, una federazione globale di 50 aziende; Alex Puig, consulente in ambito innovazione e imprenditore tecnologico.

Allnet.Italia si allea con Cato Networks per le reti SD-WAN



La società israeliana Cato Networks, fondata nel 2015 da Shlomo Kramer, luminare della cybersecurity e cofondatore di Check Point Software Technologies, ha scelto il distributore a valore Allnet.Italia per la distribuzione sul territorio italiano della soluzione Cato Cloud. Si tratta di una Software-Defined WAN globale basata su cloud, sviluppata da Cato Networks, con Firewall as a service di ultima generazione integrato, in grado di garantire policy di sicurezza unificate e il controllo puntuale del traffico sulla propria rete e su cloud.

La partnership servirà a creare una sinergia volta a

supportare le imprese nel connettere, in modo sicuro, diverse sedi, gli utenti mobili e i dati e permettere agli operatori di rete di gestire il traffico secondo priorità basate sull'identità dell'utenza, in relazione alle necessità delle singole realtà.

La società fa sapere che grazie a Cato Cloud è possibile tagliare i costi delle vecchie MPLS (MultiProtocol Label Switching) e migliorare le performance tra le location e le applicazioni che lavorano in cloud, fornendo un accesso sicuro e integrando l'utenza mobile ed i data center all'interno della rete WAN. In più il processo di Cloud Data-center Integration rag-

gruppa sotto la stessa rete i data center fisici e quelli in cloud, per una gestione ottimizzata e con accesso ai dati ovunque ci si trovi. «Cato Cloud sviluppato da Cato Networks, ci permetterà di offrire al mercato una soluzione completa, sicura, efficace ed ottimizzata con cui ridisegnare le reti IT dei clienti. Già dal prossimo anno, infatti, crediamo che questa costante ricerca di maggiore agilità, semplicità e sicurezza, spingerà sempre più realtà a migrare verso un modello Software Defined e cloud-based e noi, con Cato Networks al nostro fianco, siamo ora pronti a cogliere questa sfida» ha commentato **Emiliano**

Papadopoulos, CEO di Allnet.Italia

Erez Shalom, Director of Business at Cato Networks, ha dichiarato: «Ci affidiamo solo a partner in grado di guidare i clienti nella trasformazione delle loro reti in un'ottica di miglioramento delle performance, riduzione dei costi e della complessità. Allnet.Italia vanta una solida esperienza nell'offrire soluzioni enterprise alle aziende del mercato italiano. Riteniamo che l'unicità di Cato Cloud combinata con i servizi e l'expertise di Allnet.Italia siano garanzia di una valida alternativa alle reti e alle infrastrutture di sicurezza tradizionali».

TREND MICRO E MOXA INSIEME PER LA SECURITY DELL'INDUSTRIAL IOT

L'adozione e il crescente interesse verso l'Industrial Internet of Things (IIoT) stanno portando anche ad un aumento delle minacce che possono mettere a rischio le applicazioni utilizzate in questi ambiti. Reti e dispositivi non sicuri possono essere sfruttati per sabotare le infrastrutture industriali e veicolare ransomware, o per impossessarsi di dati sensibili.

In questo scenario, Trend Micro, fornitore di soluzioni di cybersecurity, ha siglato una nuova partnership con Moxa, società che si occupa di industrial communication e networking, come parte del suo Technology Alliance Partner Program e con l'obiettivo di sviluppare soluzioni per la protezione degli ambienti Industrial Internet of Things (IIoT).

«Siamo entusiasti di siglare questo Technology Partnership Agreement con Moxa - ha affermato Eva Chen, chief executive officer di Trend Micro -. Le tecnologie IT e OT continuano a convergere e le organizzazioni hanno bisogno di supporto per mettere al sicuro le infrastrutture. Fare squadra con un importante industry leader come Moxa è una parte importante della nostra strategia».

L'offerta iniziale sarà focalizzata sulla protezione degli endpoint e dei firewall per le reti OT, per fornire la sicurezza necessaria per l'edge connectivity, la gestione dei dispositivi e la longevità delle applicazioni IIoT, cos' come a una security embedded.

TURNOVER

CISCO NOMINA STEFANO VANINETTI SECURITY LEADER PER L'ITALIA

Cisco continua il percorso per rafforzare la propria posizione di vendor di cybersecurity in Italia e ha annunciato l'ingresso di Stefano Vaninetti nel team Global Security Sales Organization (GSSO) con il ruolo di Security Leader per l'Italia. Il manager guiderà il team di esperti della divisione GSSO dedicato all'esecuzione della strategia di cybersecurity di Cisco per offrire a partner e clienti soluzioni e servizi. Vaninetti è entrato in Cisco nel 2006 e ha ricoperto posizioni di crescente responsabilità nello sviluppo del business Data Center con un particolare focus nel banking e nei grandi gruppi industriali del nostro paese. Il business del Data Center si è sviluppato con una crescita rapida e consistente, fa sapere la società, grazie al contributo del manager che ha saputo coniugare capacità di innovazione con la visione architettonica di Cisco. La società negli ultimi anni ha accelerato la propria strategia di innovazione interna e di acquisizioni in questo settore: da ScanSafe nel 2009 a Sourcefire nel 2013, OpenDNS nel 2015 e CloudLock nel 2016,



fino alla più recente Observable Networks del 2017. Una strategia che va di pari passo con la crescita della security nel fatturato aziendale, che si attesta sui 2,5 miliardi di dollari. Prima di entrare in Cisco Vaninetti aveva ricoperto il ruolo di Major Account Executive in Bea System (2002-2006), Key Account Manager in bbtotrade (2001) e Market Development Manager in Mediofactoring (1996-2000).

TURNOVER

CARLOS LOSCALZO GUIDA L'IT IN SCHNEIDER ELECTRIC ITALIA

Schneider Electric, il gruppo industriale francese specializzato nella gestione dell'energia e nell'automazione, ha annunciato la nuova nomina di Carlos Loscalzo a Vice President per l'Italia della divisione IT. Il manager è entrato in



Schneider Electric nel 1991 e, nel corso degli anni, si è dedicato a diversi ruoli nelle vendite e nel marketing in Argentina, Brasile e Italia. In Schneider Electric Carlos ha costruito una visione strategica di ampio respiro e una solida esperienza manageriale assumendo funzioni direzionali di rilievo: prima nel 2008 della business unit Industry e, successivamente, nel 2015 del supporto tecnico customer care per le operazioni globali di vari paesi, dal Sud America all'Europa centrale.

Prima di Loscalzo a occuparsi della divisione IT c'era Davide Zardo che è passato al nuovo incarico con responsabilità manageriale all'interno della organizzazione Emergency Lighting dedicata all'illuminazione d'Emergenza Schneider Electric.

TURNOVER

NUOVO INCARICO PER MATTEO UVA IN NUTANIX

Nutanix ha annunciato la nuova carica di Matteo Uva, già Channel manager della società, che ora assume il ruolo di Sales Manager per il business Commercial di Nutanix Italia. Si tratta di un'importante riconferma per Uva, che continuerà a ricoprire ad interim la carica di channel manager



fino a quando verrà designato il suo successore. Uva avrà la responsabilità di tutto il Territory Sales Team di Nutanix Italia e il ruolo di coordinamento del canale, SDR e ISR, al fine di ottimizzare le attività sul mercato Commercial insieme ai distributori e partner presenti sul territorio. "Accolgo con entusiasmo questo nuovo incarico - ha commentato Matteo Uva -. Nutanix negli ultimi anni si è distinta per una crescita costante, solida e sostenibile, sarà quindi mio obiettivo primario ampliare ulteriormente la presenza dell'azienda in particolare nel mercato commercial, definendo strategie e iniziative specifiche per evolvere l'infrastruttura e quindi il business dei nostri clienti grazie a una visione multi-cloud." Uva è entrato a far parte di Nutanix a marzo del 2016 con la responsabilità dello sviluppo dell'ecosistema di partner e dell'implementazione di strategie partner-centriche nell'ottica di supportare la crescita dell'azienda in Italia.