

Sommario Rassegna Stampa

Pagina Testata	Data	Titolo	Pag.
Rubrica	Exclusive Networks		
Channelcity.it	14/12/2020	EXCLUSIVE NETWORKS: STRUMENTI INNOVATIVI AL SERVIZIO DI VENDOR E CLIENTI	6
Channelcity.it	10/12/2020	GRANDE SLAM DIGITAL EDITION, IL 10 DICEMBRE TORNA L'EVENTO PER IL CANALE CON EXCLUSIVE NETWORKS E FO	8
Datamanager.it	09/12/2020	LAVORO: RIPARTE LA DOMANDA DI FIGURE PROFESSIONALI ICT	10
Techcompany360.it	01/12/2020	NEL GRANDE SLAM 2020 IL CLIENTE E' PROTAGONISTA E VINCITORE	15
Toptrade.it	01/12/2020	EXCLUSIVE NETWORKS E FORTINET: TORNA "GRANDE SLAM DIGITAL EDITION"	17
Channeltech.it	30/11/2020	EXCLUSIVE NETWORKS E FORTINET PARLANO AL CANALE	19
Techcompany360.it	30/11/2020	EXCLUSIVE NETWORKS SI APRE AL MONDO DEVOPS CON IL DISTRIBUTORE NUWARE	21
Channeltech.it	27/11/2020	EXCLUSIVE NETWORKS: DEVOPS E CLOUD PER UNA NUOVA DOMANDA	22
Channelcity.it	26/11/2020	EXCLUSIVE NETWORKS ACQUISISCE IL DISTRIBUTORE NUWARE	24
Bitmat.it	25/11/2020	EXCLUSIVE NETWORKS ACQUISISCE NUWARE ENTRARE NEL MONDO DEI DEVOPS	26
Ansa.it	24/11/2020	EXCLUSIVE NETWORKS ACQUISISCE NUWARE PER ACCELERARE LE OPPORTUNITA' DI CLOUD E DEVOPS PER COLLABORA	28
Informazione.it	24/11/2020	EXCLUSIVE NETWORKS ACQUISISCE NUWARE PER ACCELERARE LE OPPORTUNITA' DI CLOUD E DEVOPS PER COLLABORA	29
Toptrade.it	24/11/2020	EXCLUSIVE NETWORKS ACQUISISCE NUWARE	31
Channelcity.it	19/11/2020	EXCLUSIVE NETWORKS, NUOVO ACCORDO CON PROOFPOINT NEL SEGNO DELLA SECURITY	33
Channeltech.it	17/11/2020	EXCLUSIVE NETWORKS PROMUOVE L'ACCESSO REMOTO SICURO CON PROOFPOINT	36
Digital4trade.it	17/11/2020	CON PROOFPOINT, EXCLUSIVE NETWORKS PROTEGGE LAVORO DA REMOTO E CLOUD	39
Techcompany360.it	17/11/2020	CON PROOFPOINT, EXCLUSIVE NETWORKS PROTEGGE LAVORO DA REMOTO E CLOUD	40
Toptrade.it	17/11/2020	EXCLUSIVE NETWORKS SCEGLIE LA SICUREZZA DI PROOFPOINT	41
Toptrade.it	09/11/2020	EXTREME NETWORKS PARTNER CONFERENCE: SI PUNTA SU FORMAZIONE E AUTONOMIA PER IL CANALE	44
Channeltech.it	06/11/2020	WATCHGUARD: APRIRE CON RAPIDITA' L'OPPORTUNITA' DI CROSS-SELLING	49
Toptrade.it	06/11/2020	EXTREME NETWORKS PARTNER CONFERENCE: SI PUNTA SU FORMAZIONE E AUTONOMIA PER IL CANALE	51
40/41	Channel City Magazine	EXCLUSIVE NETWORKS, LA TECH EXPERIENCE 2020 HA MESSO IN SCENA IL FUTURO	56
	Channelcity.it	EXCLUSIVE NETWORKS, LA TECH EXPERIENCE 2020 HA MESSO IN SCENA IL FUTURO	58
	Channelcity.it	HCI E LA SECURITY. IN UN MONDO SEMPRE PIU' IPERCONVERGENTE, LA SECURITY CI VA A BRACCETTO	61
	Channelcity.it	EXCLUSIVE NETWORKS X-OD, LA PIATTAFORMA CHE SEMPLIFICA IL BUSINESS AS A SERVICE	62
	Channeltech.it	EXCLUSIVE NETWORKS LANCIA X-OD. VINCE LABBONAMENTO	64
	Channelcity.it	EXCLUSIVE NETWORKS, AL VIA IL 13 OTTOBRE LA PHIGITAL TECH EXPERIENCE 2020	67
	Channelcity.it	CANALYS FORUM 2020 AI BLOCCHI DI PARTENZA IL PROSSIMO 6 OTTOBRE, IN DIGITALE	69
	Inno3.it	NOMINE IN ANITEC-ASSINFORM, EXCLUSIVE NETWORKS, CYBERARK, EY	71
	Securityopenlab.it	IL PARERE DI EXCLUSIVE NETWORKS	73
	Bimag.it	EXCLUSIVE NETWORKS, JESPER TROLLE E' IL NUOVO CEO	75
	Toptrade.it	JESPER TROLLE E' IL NUOVO CEO DI EXCLUSIVE NETWORKS	76

Sommario Rassegna Stampa

Pagina	Testata	Data	Titolo	Pag.
	Rubrica		Exclusive Networks	
	01net.it	15/09/2020	NUOVO CEO PER EXCLUSIVE NETWORKS: E' JESPER TROLLE	78
	Ansa.it	15/09/2020	EXCLUSIVE NETWORKS SCEGLIE JESPER TROLLE COME CEO	80
	Bitmat.it	15/09/2020	EXCLUSIVE NETWORKS ACQUISISCE VERACOMP ED ESTENDE LA SUA PRESENZA IN 10 PAESI DELLEUROPA CENTRALE E	81
	Businesswire.com	15/09/2020	EXCLUSIVE NETWORKS SCEGLIE JESPER TROLLE COME CEO	83
	01net.it	09/09/2020	EXCLUSIVE NETWORKS ACQUISISCE VERACOMP E PUNTA ALLEUROPA ORIENTALE	84
	Channelcity.it	09/09/2020	EXCLUSIVE NETWORKS ACQUISISCE VERACOMP E SI ESPANDE IN EUROPA	86
	Channeltech.it	09/09/2020	EXCLUSIVE NETWORKS CONQUISTA LEUROPA CENTRALE E ORIENTALE	88
	Toptrade.it	09/09/2020	EXCLUSIVE NETWORKS ACQUISISCE VERACOMP ED ESTENDE LA SUA PRESENZA IN 10 PAESI DELLEUROPA CENTRALE E	90
14	Channel City Magazine	01/09/2020	EXCLUSIVE NETWORKS ACQUISISCE VERACOMP E SI ESPANDE IN EUROPA	92
	SERGENTELORUSSO.IT	31/07/2020	DISTRIBUTORI INFORMATICA ED EMERGENZA DIGITALE, «COSI' LA SECURITY DEVE CAMBIARE PASSO». LA SCOMMESS	93
	Techfromthenet.it	28/07/2020	ACCELERARE LA CRESCITA E LE HUMAN RESOURCES, LA SCELTA DI EXCLUSIVE	98
	SERGENTELORUSSO.IT	24/07/2020	EXCLUSIVE NETWORKS, IL VALORE E LA SICUREZZA. COSI' RIPARTE (E NON SI E' MAI FERMATO) UN ECOSISTEMA	99
	01net.it	21/07/2020	EXCLUSIVE NETWORKS NOMINA UNA NUOVA VICE PRESIDENT HUMAN RESOURCES	104
	Primaonline.it	21/07/2020	LAURENCE GALLAND, VICE PRESIDENT HUMAN RESOURCES DI EXCLUSIVE NETWORKS	106
				142

Informativa

Noi e alcuni partner selezionati utilizziamo cookie o tecnologie simili come specificato nella [cookie policy](#).

Per quanto riguarda la pubblicità, noi e alcuni partner selezionati, potremmo utilizzare dati di geolocalizzazione precisi e fare una scansione attiva delle caratteristiche del dispositivo ai fini dell'identificazione, al fine di archiviare e/o accedere a informazioni su un dispositivo e trattare dati personali (es. dati di navigazione, indirizzi IP, dati di utilizzo o identificativi univoci) per le seguenti finalità: annunci e contenuti personalizzati, valutazione dell'annuncio e del contenuto, osservazioni del pubblico; sviluppare e perfezionare i prodotti.

Puoi liberamente prestare, rifiutare o revocare il tuo consenso, in qualsiasi momento, accedendo al [pannello delle preferenze pubblicitarie](#).

[Scopri di più e personalizza](#)[Rifiuta](#)[Accetta](#)[Home](#) / [news](#) / notizia

Exclusive Networks: strumenti innovativi al servizio di vendor e clienti

 Redazione ChannelCity 14-12-2020

Luca Marinelli, CEO & General Manager di Exclusive Networks Italia, Grecia, Cipro e Malta, spiega l'offerta di strumenti innovativi a disposizione e a supporto di vendor e clienti.



Come si svilupperanno le minacce che abbiamo visto nel 2020 e quali sono le prospettive di cyber security per il 2021?

I cyber criminali continuano la loro evoluzione e sofisticazione, con il cybercrime che rappresenta un grosso giro d'affari. Ci aspettiamo ulteriori sviluppi il prossimo anno. Le contromisure da prendere devono essere sia tecnologiche sia culturali.

**SPECIALI**[Tutti gli specia](#)

Come cambia il printing nell'era della pandemia



L'importanza dei Cash & Carry



Programmi di canale



Come costruire un'azienda sicura?
La guida definitiva nel cuore della ripartenza



La remotizzazione della forza lavoro non sarà un fenomeno passeggero, occorreranno **Intelligenza Artificiale e machine learning** per contrastare le minacce, grazie alla loro capacità di comprendere il contesto in cui operano e rilevare le eventuali anomalie. L'attività da implementare è quella di **detection and response** su tutti i componenti nevralgici del sistema informatico, compreso il cloud, la cui accelerazione ha portato alla necessità di una **cloud security** sempre più evoluta. Inoltre sta prendendo sempre più piede lo **Zero Trust** nell'ambito del network access control, che gioca un ruolo ormai preponderante per la sicurezza informatica.

Nel 2021 inizieremo a vedere un maggior numero di elementi di **automazione dei processi ripetitivi**, limitando la necessità di un intervento umano: questo porterà a una maggiore efficienza nelle azioni ricorrenti come il patching, liberando risorse per altri compiti.

Da non dimenticare tutto l'ambito **dell'IoT e della sicurezza OT**, che convergono sulle stesse reti ampliando la superficie d'attacco. Questo elemento, insieme all'azione catalizzatrice del 5G, sarà un fenomeno da gestire con particolare attenzione.

In tutti questi scenari quello che notiamo è una forte mancanza di skill, ossia di figure professionali adeguatamente preparate. Noi cerchiamo di migliorare la situazione con la nostra offerta di formazione e di competenze on demand.

Come distributore, quali strumenti innovativi mette a disposizione e a supporto dei vendor?

Sono principalmente quattro. Il fiore all'occhiello della nostra struttura italiana è il **Power Lab**, un laboratorio che permette ai vendor e ai clienti di toccare con mano tecnologie innovative integrate fra di loro. Funziona sia fisicamente sia da remoto e ci permette di mostrare come una tecnologia funziona all'interno di un ecosistema.

Il secondo strumento è la nostra **offerta MSSD** che consente ai clienti di diventare dei Security Service Provider usando i prodotti realizzati dai vendor che rappresentiamo, evitando di acquisire l'infrastruttura tecnologica e le competenze necessarie per la sua gestione. Infrastruttura e skill sono gestite da Exclusive Networks.

Terzo elemento è **Exclusive on demand** (XOD), una piattaforma che prevede la fruizione della tecnologia in modalità subscription. Permette al cliente di non immobilizzare capitale per acquistare i prodotti, ma di corrispondere solo il costo dell'abbonamento alle licenze in funzione delle sue necessità e in maniera flessibile.

Ultimo ma non meno importante strumento sono le nostre skill, a disposizione di vendor e clienti, per supportare sia nelle attività giornaliere, sia per offrire un portafoglio di servizi sia per offrire corsi di formazione di altissimo livello.

Se questo articolo ti è piaciuto e vuoi rimanere sempre informato con le notizie di **ChannelCity.it** iscriviti alla nostra **Newsletter gratuita**.

Tags:

exclusive networks

luca marinelli

Cybersecurity 2020, la sicurezza dei dati si estende allo smart working




CALENDARIO

Tutti

- | | |
|---------------|---|
| DIC 15 | TECH Tuesdays #8: A secure Xmas with Bitdefender MDR - How Managed Detection and Response can help you |
| DIC 16 | Workshop F5 & Kubernetes |
| DIC 16 | Cisco Servizi |
| DIC 16 | Emergenza aziende connesse e remote. Come battere sul tempo errori umani e hacker |
| DIC 17 | Microsoft - Strumenti per un Business Vincente. Suggerimenti professionali per sviluppare nuove opportunità |
| DIC 17 | Panda Partner Center |
| DIC 17 | HPE GreenLake & Quick Quote Tool |
| DIC 17 | Webinar HPE MSA Gen6 - La soluzione storage di nuova generazione per le PMI |
| DIC 18 | Windows Virtual Desktop: il desktop virtuale, ovunque! |



Informativa

Noi e alcuni partner selezionati utilizziamo cookie o tecnologie simili come specificato nella [cookie policy](#).

Per quanto riguarda la pubblicità, noi e alcuni partner selezionati, potremmo utilizzare dati di geolocalizzazione precisi e fare una scansione attiva delle caratteristiche del dispositivo ai fini dell'identificazione, al fine di archiviare e/o accedere a informazioni su un dispositivo e trattare dati personali (es. dati di navigazione, indirizzi IP, dati di utilizzo o identificativi univoci) per le seguenti finalità: annunci e contenuti personalizzati, valutazione dell'annuncio e del contenuto, osservazioni del pubblico; sviluppare e perfezionare i prodotti.

Puoi liberamente prestare, rifiutare o revocare il tuo consenso, in qualsiasi momento, accedendo al [pannello delle preferenze pubblicitarie](#).

[Scopri di più e personalizza](#)[Rifiuta](#)[Accetta](#)[Home](#) / [news](#) / notizia

Grande Slam Digital Edition, il 10 dicembre torna l'evento per il canale con Exclusive Networks e Fortinet

 Redazione ChannelCity  09-12-2020

Quest'anno è previsto un unico appuntamento online durante il quale sarà possibile confrontarsi con gli esperti di Exclusive Networks e di Fortinet sulle minacce informatiche che oggi agiscono su una superficie di attacco che si è notevolmente ampliata.

[Eventi & Formazione](#)[Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#) [Email](#) [WhatsApp](#)

Giovedì, **10 dicembre**, torna l'appuntamento "Grande Slam digital Edition" per i partner di canale, **organizzato da Exclusive Networks in collaborazione con Fortinet**.

Quest'anno è stato previsto un unico appuntamento online durante il quale sarà

SPECIALI[Tutti gli speciali](#)

Come cambia il printing nell'era della pandemia



L'importanza dei Cash & Carry



Programmi di canale



Come costruire un'azienda sicura?
La guida definitiva nel cuore della ripartenza



possibile confrontarsi con gli esperti di Exclusive Networks e di Fortinet sull'attuale scenario delle minacce informatiche che oggi agiscono su una superficie di attacco che si è notevolmente ampliata.

"Grande Slam" intende riunire "virtualmente" i Partner Advocate, Select ed i nuovi reseller interessati alle tecnologie Fortinet, per analizzare le nuove dinamiche di mercato e le mutate esigenze delle aziende. Il nome dell'evento è mutuato dal mondo tennistico proprio perché si tratta di un momento di confronto tra player che giocano sullo stesso terreno di gioco la stessa partita (distributore, reseller/system integrator, vendor), ma è anche l'occasione per rivenditori e system integrator per cogliere nuove idee che possano far evolvere ulteriormente il proprio modello di business.

Oggi anche nelle PMI comincia a maturare la consapevolezza che gli attacchi informatici possono colpire chiunque e che serva quindi proteggere i dati e gli asset aziendali al pari delle grandi enterprise. Il grosso problema per le PMI diventa la disponibilità di risorse e competenze. Si aprono quindi per il canale grandi opportunità. Occorre unire le forze e creare un ecosistema: da una parte un distributore come Exclusive Networks può mettere a disposizione dei reseller e system integrator le proprie competenze e i propri servizi, dall'altro un vendor come Fortinet può fornire soluzioni tecnologiche per garantire una protezione di livello superiore contro le minacce sofisticate.

Durante l'evento si parlerà di nuovi modelli di business per i rivenditori, di servizi di sicurezza gestiti (MSSP), di security intelligence e della vision Fortinet Security Fabric, che punta sulla semplificazione dei processi e su una protezione automatica dalle minacce.

L'appuntamento è a partecipazione gratuita, previa registrazione:
<https://show.netizens.it/grandeslam2020/>

Se questo articolo ti è piaciuto e vuoi rimanere sempre informato con le notizie di **ChannelCity.it** iscriviti alla nostra [Newsletter gratuita](#).

Tags:

grande slam

fortinet

exclusive

digital edition

evento virtuale

virtual edition

Cybersecurity 2020, la sicurezza dei dati si estende allo smart working



CALENDARIO

Tutte

DIC 11 Porta il tuo business ad un livello superiore con gli strumenti di configurazione di Dell Technologies

DIC 14 Cisco Select

DIC 15 TECH Tuesdays #8: A secure Xmas with Bitdefender MDR - How Managed Detection and Response can help you

DIC 16 Workshop F5 & Kubernetes

DIC 16 Cisco Servizi

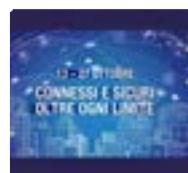
DIC 16 Emergenza aziende connesse e remote. Come battere sul tempo errori umani e hacker

DIC 17 Webinar HPE MSA Gen6 - La soluzione storage di nuova generazione per le PMI

DIC 17 Panda Partner Center

DIC 17 HPE GreenLake & Quick Quote Tool

NOTIZIE CORRELATE



Login Registrati



SOFTWARE HARDWARE WEB E SOCIAL MERCATO IT TOP100 WHITE PAPERS #WECHANGEIT



Home > Mercato > Professioni ICT > Lavoro: riparte la domanda di figure professionali ICT

Mercato Professioni ICT

SEGUICI SUI SOCIAL



Lavoro: riparte la domanda di figure professionali ICT

Di Redazione Data Manager Online - 9 Dicembre 2020

Mi piace 0

Ultimi articoli della sezione

Lavoro: riparte la domanda di figure professionali ICT

Elena Pavese nuovo AD di Gigaset Communications Italia

Nuove nomine in Namirial

L'uguaglianza di genere negli studi scientifici è più importante che mai

Nuove figure professionali: nasce il BISO, Business Information Security Officer



TOP 100 DEL SOFTWARE 2019!





WEB COVER



Ascolta l'articolo

*I risultati dell'Osservatorio Competenze Digitali sulle ricerche di personale ICT effettuate via Web dalle aziende di tutti i settori*

L'emergenza sanitaria sembra destinata ad avere un impatto solo temporaneo sulla domanda di figure professionali legate al digitale. L'evidenza viene dalle rilevazioni del III trimestre 2020 dell'Osservatorio Competenze Digitali sulle ricerche di personale ICT effettuate via Web dalle aziende di tutti i settori. Dietro al calo dei primi 9 mesi del 2020 (-26% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, causato principalmente dal lockdown di marzo, aprile e maggio) si vedono segnali di ripresa a partire dal terzo trimestre 2020 (+13% sul trimestre precedente), pur includendo agosto, mese tradizionalmente fermo. Dunque, sul mercato del lavoro e in Italia, le ricerche di figure professionali legate all'ICT lasciano intravedere il recupero del loro consueto dinamismo.

Wolters Kluwer | CCH Togetik

COSA DOVREBBE
FARE UN BUON
SOFTWARE
DI BILANCIO
CONSOLIDATO?
LEGGI IL NOSTRO E-BOOK E SCOPRI!

È quanto è emerso oggi alla Web conference "L'impatto della pandemia sulle professioni ICT: come sta reagendo il settore del digitale" organizzato dalle maggiori associazioni dell'ICT AICA, Anitec-Assinform, Assintel e Assinter Italia, insieme all'Università Bicocca che, in qualità di promotori dell'Osservatorio e nella prospettiva del rilancio degli investimenti nel digitale, hanno messo a fuoco i temi, le istanze e i primi successi delle iniziative di collaborazione con il mondo della formazione nonché le dinamiche e i tratti che caratterizzano le principali figure professionali ICT.

Ripresa per tutte le famiglie delle professioni ICT, ma a due velocità

Secondo l'Osservatorio, e sempre con riferimento al III trimestre 2020, le ricerche via Web di figure professionali ICT sono risultate pari a più di 19 mila, oltre 2 mila in più del trimestre precedente.

Il progresso è avvenuto in tutte le "famiglie" delle professioni dell'ICT, anche se a due velocità: più marcata per quelle nelle aree di Design, Business, Emerging e Support, con tassi di crescita trimestrali dal 22 al 31%, e meno marcata, ma pur sempre significativa, nelle aree di Process Improvement e Development (rispettivamente, +11% e +9%).

Nel dettaglio, le figure maggiormente richieste sono: per l'area Design, le figure dei Solution Designer (+90% sul trimestre precedente), dei System Analyst (+41%) e dei Data Specialist (+37%); per l'area Business, quelle del CIO (+53%). Per l'area Emerging, le figure del Cloud Specialist (+106%), del Robotics Specialist (+27%) e IoT Specialist (+19%) per l'area Support, infine, Quality Assurance Manager (+117%), dell'Information Security Manager (+29%), del Project Manager (+44%), del Technical (+55%) e Account Manager (+77%).

Leggi anche: [Acronis, Steven McChesney è il nuovo Chief Marketing Officer](#)

Nelle aree Process Improvement e Development, in cui si sono registrate crescite più moderate, non sono mancate forti accelerazioni nelle richieste di figure quali quelle del Digital Transformation Manager (+114%) e Scrum Master (+68).

Variazioni territoriali che riaffermano il dinamismo del Nord-Ovest

Le variazioni rilevate a livello territoriale confermano il gap tra Nord, Centro e Sud del Paese nella ricerca di figure professionali ICT in tutti i settori, come emerge nella composizione percentuale delle nuove ricerche nel terzo trimestre 2020.

Il Nord-Ovest primeggia con una quota pari a circa il 43% delle nuove ricerche di figure ICT, con la regione Lombardia ad esprimere la quota più significativa (34% circa). Segue il Nord-Est con il 29%, con Veneto ed Emilia Romagna rispettivamente

al 15% e all'10% circa. Il Centro si attesta al 19%, con il Lazio a guidare (11%), mentre il Sud e le Isole sono tributate solo del 9,4%, con la Campania a guidare (3,5%).

Guidano settore ICT e industria

Il settore ICT, pur prevalendo, nel terzo trimestre 2020, non supera il 38,6% delle nuove ricerche, a conferma della trasversalità delle ricerche di professionisti ICT. Seguono i servizi professionali e consulenziali, i servizi di amministrazione e supporto e l'industria rispettivamente, con quote del 20,6%, 13,5% e 12,8%. Gli altri settori economici coprono il rimanente 14,5%. La relazione tra settori economici e territorio rispecchia la presenza dei diversi settori nel nostro paese. Ad esempio, la domanda di nuove figure professionali ICT nell'industria è percentualmente più rilevante nel Nord-Est (17,8%) e nel Nord-Ovest (12,6%), mentre si attesta tra il 10,8% e l'8,5% nel Centro e Sud e Isole.

Continua a evolvere la distribuzione delle skill digital, non digital e soft

In media, nelle professioni legate all'ICT la componente di competenze digitali richieste è pari al 43% (Digital Skill Rate), seguono le soft skills, che pesano per il 37,8%, e infine le altre competenze non digital (19,2%). Fatta salva la variabilità legata ai diversi profili, a livello generale emerge una crescita progressiva della rilevanza delle soft skills anche all'interno dei profili più tecnici, e non solo in quelli manageriali.

Leggi anche: [Nuova nomina in Vertiv](#)

Contemporaneamente, si assiste alla crescita della domanda di nuovi profili tecnici, in particolare di quelli legati alle tecnologie dei big data, dell'intelligenza artificiale, dell'IoT, della robotica, del cloud-computing e blockchain.

L'impatto dell'emergenza sanitaria

Le analisi del terzo trimestre 2020 della domanda di lavoro sul web delle professioni ICT mostrano gli effetti delle restrizioni imposte dalla pandemia:

- spinge la domanda di professioni ICT che facilitano la progettazione e realizzazione di soluzioni per l'interazione in rete dei più diversi soggetti (aziende, amministrazioni, clienti e cittadini), e cresce l'attenzione alle professioni emergenti, focalizzate all'incremento di conoscenza dei fenomeni e all'innovazione di prodotti e servizi
- rallenta la domanda di profili legati ad attività più tradizionali e/o interne all'organizzazione (es. Test Specialist e Developer)

Resta il fatto che per effetto della pandemia, i primi tre trimestri 2020 hanno circa 21 mila annunci di lavoro in meno rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. È necessario che proseguo il recupero innescato negli ultimi mesi osservati, sia in termini di prosecuzione del processo di digitalizzazione già avviato nel Paese, sia di opportunità per i giovani più qualificati. Non proseguire in quel recupero vorrebbe dire intaccare la capacità dei nostri sistemi economici e socio-economici di accettare il cambiamento e le sfide in atto.

Giovanni Adorni, presidente Aica, ha commentato: "La pandemia dovuta al Covid19 se da un lato sta accelerando l'adozione del digitale in tutti i contesti lavorativi e di formazione, dall'altro ha messo in evidenza la mancanza di sufficienti professionalità ICT per far fare fronte alle richieste di innovazione di tutto il Paese, e una diffusa mancanza di competenze per utilizzare al meglio il digitale da parte dei cittadini. È necessario quindi creare occasioni di qualità e fornire strumenti per lo sviluppo e l'aggiornamento continuo delle competenze digitali dei professionisti ICT, in ambito scolastico/educativo, nelle aziende, per i professionisti e per tutti i cittadini. Attraverso percorsi formativi, ma anche attraverso meccanismi di assessment e certificazione come strumento strategico, si può assicurare un efficace e corretto sviluppo delle competenze digitali utili al paese Italia."

Leggi anche: [**Raul Sibaja nominato nuovo General Manager ADP Southern Europe**](#)

Marco Gay, presidente Anitec-Assinform ha così commentato: "La pandemia ha sicuramente impresso una forte accelerazione al bisogno di trasformazione digitale, ma ha rallentato la capacità del settore ICT e degli altri settori di occupare professionalità e competenze digitali essenziali per lo sviluppo. È importante, in chiave di rilancio, rafforzare non solo gli strumenti di sostegno alla domanda di servizi e prodotti ICT e alle stesse imprese ICT, ma anche aumentare i percorsi educativi e formativi ICT, guardando alle competenze digitali come leva strategica di cambiamento. La ripresa della domanda di profili digitali deve rappresentare la spinta ad agire concretamente in questa direzione".

Così commenta **Paola Generali, presidente Assintel**: "La metà delle nostre imprese lamenta un gap di competenze digitali sul mercato, mentre sono proprio gli investimenti in ricerca e sviluppo a costituire uno degli antidoti messi in campo per il rilancio del business. Questa è la realtà del tessuto di micro, piccole e medie imprese che caratterizza l'ICT Made in Italy, che va sostenuto come driver di occupazione e di rilancio di tutto il Sistema. Occorre intervenire a monte e a valle: a monte incentivando i percorsi STEMA, anche economicamente; a valle abbattendo il costo del lavoro, soprattutto per le assunzioni in ambito Ricerca e Sviluppo".

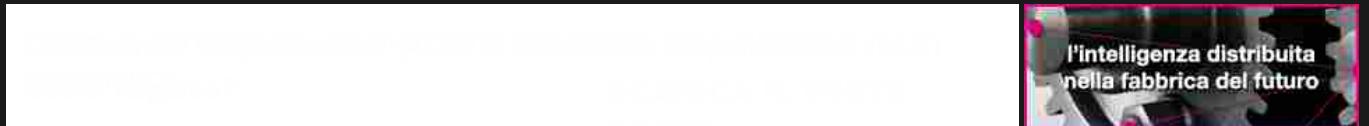
Francesco Ferri, presidente Assinter Italia, ha commentato: "Cultura e competenze digitali, rappresentano il vero volano di sviluppo e di trasformazione, prima culturale e poi organizzativa, della PA. Occorre, dunque, una decisa e definitiva inversione di rotta mettendo a disposizione risorse per la formazione, proseguendo con una nuova stagione di reclutamento di professionalità giovani, altamente preparate e formate per valorizzare il patrimonio informativo pubblico. E' importante lavorare e promuovere iniziative di collaborazione tra tutti gli attori, pubblici e privati, al fine di aggregare la domanda di innovazione presente nei nostri territori".

NEL GRANDE SLAM 2020 IL CLIENTE È PROTAGONISTA E VINCITORE

Per l'appuntamento Exclusive Network sulle tecnologie Fortinet in versione virtuale, riflettori puntati sulle esperienze dirette dei partner, pronti a confrontarsi su idee e soluzioni per nuove strategie di canale di Redazione Condividi questo articolo Morena Maestroni, Marketing Director Italy, Greece, Malta & Cyprus di Exclusive Networks Conoscere, approfondire e confrontarsi sui programmi è la priorità per ogni operatore del canale. Per tradurre le indicazioni in vendite però, è importante avere la possibilità di andare oltre. Secondo Exclusive Networks , questo significa puntare decisi su un aspetto concreto. «Il 10 dicembre prossimo terremo Grande Slam 2020, evento di canale dedicato a Fortinet - annuncia Morena Maestroni , Marketing Director Italy, Greece, Malta & Cyprus di Exclusive Networks -. Rigorosamente in modalità digitale, si rivolge ai partner di livello Advocate e Select, ma anche a chi è semplicemente interessato a saperne di più prima di entrare nel nostro programma». Soprattutto, però, un'occasione con un'agenda del tutto particolare, dove regolamenti, requisiti e dettagli commerciali restano in secondo piano. «Abbiamo preferito un format in grado di coinvolgere maggiormente la platea e offrire qualcosa di concreto - spiega Maestroni -. In una sorta di tavola rotonda virtuale, proporremmo, infatti, una serie di casi di successo». Protagoniste della giornata, le tecnologie Fortinet , e in particolare l'offerta in modalità MSP, sulla quale è ancora alta la necessità di una formazione per comprendere quanto siano utili e vantaggiose le competenze sui servizi gestiti e la relativa erogazione. Imparare dall'esperienza altrui, insomma. Per Exclusive Networks, un modo di ragionare ormai usuale. Alla luce delle attuali vicende e situazioni di distanziamento sociale richieste, però, passando inevitabilmente dalla modalità roadshow utilizzata negli anni passati alla giornata unica online, «il roadshow ci permetteva di raggiungere anche le zone diffuse, dove incontrare i partner sul proprio territorio ed esaminare da vicino scenari dominati da tante PMI. Altrettanto, quindi, faremo con questa edizione virtuale. In entrambe le modalità l'evento si conferma essere uno strumento fondamentale per aiutare a capire quanto la sicurezza sia un aspetto sempre più importante, a prescindere dal tipo di aziende e dalla dimensione». Durante Grande Slam 2020 saranno quindi diversi i protagonisti dell'incontro, pronti a raccontare le proprie esperienze e come siano stati in grado di reggere il confronto con le esigenze della sicurezza, tenendo sempre il controllo della situazione adottando le soluzioni Fortinet . Con un occhio di riguardo per la formazione. Considerate prima di tutto una motivazione in più per chi da tempo ha già avviato un percorso di collaborazione. Al tempo stesso, un messaggio rivolto a chi si è avvicinato più di recente al mondo Fortinet ed è alle prime esperienze con il canale. Con la rassicurazione di non essere mai lasciati soli nell'impegnativa attività di training necessaria a raggiungere le certificazioni e anche successivamente, al momento di sviluppare i servizi. La sfida MSP non deve far paura. In particolare, si preannuncia importante la sessione dedicata al mondo MSP. «Il canale, soprattutto quello più locale molto legato al mondo PMI, ha bisogno di capire meglio quanto sia un tema cruciale. Molti di loro sono ancora troppo legati alla figura di vendita come oggetto fisico e trovano difficile anche solo ragionare in un'ottica di fatturazione di servizi. Bisogna cambiare la propria identità». I timori sono ancora elevati, e giustificati solo in minima parte. Passare dalla vendita diretta a erogare un servizio, o almeno affiancarlo, è infatti ormai un'esigenza. «Oggi serve muoversi verso una cultura MSP - ribadisce Maestroni -. Tanti partner faticano ancora a capire come il concetto di sottoscrizione non recida affatto il legame con il cliente, ma permetta al contrario di offrire un servizio a tutti, a prescindere dalla struttura. Non si ritroveranno privati di niente». A condizione di accettare un cambiamento nella propria visuale e affrontare la relativa formazione, le opportunità al contrario aumentano. Ancora meglio, cercando in occasione

come Grande Slam 2020 lo spunto per superare definitivamente anche la tentazione di affrontare si il mondo MSP, ma pensare di poterlo fare da soli, sopportando costi e rischi al di fuori della propria portata. «Affidarsi alle risorse di Exclusive Networks, significa poter accedere e proporre servizi su più larga scala, abbassando quindi i costi - conclude Maestroni -. Nel caso della sicurezza, inoltre, con la garanzia di qualcosa del quale non si potrà più fare a meno». Aziende

[NEL GRANDE SLAM 2020 IL CLIENTE E' PROTAGONISTA E VINCIТОRE]

[Home](#) > [Rubriche](#) > [Appuntamenti](#) > Exclusive Networks e Fortinet: torna "Grande Slam Digital Edition"

Exclusive Networks e Fortinet: torna "Grande Slam Digital Edition"

Di **Redazione Top Trade** - 01/12/2020

Il 10 dicembre torna l'evento per i partner "Grande Slam Digital Edition" organizzato da Exclusive Networks in collaborazione con Fortinet



Il 10 dicembre torna l'appuntamento **"Grande Slam"** per i partner di canale, organizzato da Exclusive Networks in collaborazione con Fortinet ([per iscriversi clicca qui](#)).

L'edizione 2019 del Grande Slam ha visto centinaia di partecipanti nelle 4 città italiane toccate dal Tour. Quest'anno l'evento non si è potuto ripetere sul territorio, ma è stato previsto un **unico appuntamento online** durante il quale sarà possibile confrontarsi con gli esperti di Exclusive Networks e di Fortinet sull'attuale scenario delle minacce informatiche che oggi agiscono su una superficie di attacco che si è notevolmente ampliata.

"Grande Slam" intende riunire "virtualmente" i Partner Advocate, Select ed i nuovi reseller interessati alle tecnologie Fortinet, per analizzare le nuove dinamiche di mercato e le mutate esigenze delle aziende. Il nome dell'evento è mutuato dal mondo tennistico proprio perché si tratta di un momento di confronto tra player che giocano sullo stesso terreno di gioco la stessa partita (distributore, reseller/system integrator, vendor), ma è anche l'occasione per rivenditori e system integrator per cogliere nuove idee che possano far evolvere ulteriormente il proprio modello di business.

**Newsletter**

Iscriviti alla Newsletter per ricevere gli aggiornamenti dai portali di BitMAT Edizioni.

Iscriviti Adesso

La famiglia di stampanti per ufficio Xerox® VersaLink® **Grandi funzionalità. Prezzi contenuti. Sicurezza integrata.**

Offri un vero fattore di differenziazione ai clienti e genera nuovi ricavi continui per te.

[Per saperne di più](#)

xerox

Oggi anche nelle PMI comincia a maturare la consapevolezza che gli attacchi informatici possono colpire chiunque e che serve quindi proteggere i dati e gli asset aziendali al pari delle grandi enterprise. Il grosso problema per le PMI diventa la disponibilità di risorse e competenze. Si aprono quindi per il canale grandi opportunità. Occorre unire le forze e creare un ecosistema: da una parte un distributore come Exclusive Networks può mettere a disposizione dei reseller e system integrator le proprie competenze e i propri servizi e dall'altro un vendor come Fortinet può fornire soluzioni tecnologiche per garantire una protezione di livello superiore contro le minacce sofisticate.

Durante l'evento moderato dalla giornalista **Nicoletta Boldrini** si parlerà di nuovi modelli di business per i rivenditori, di servizi di sicurezza gestiti (MSSP), di security intelligence e della vision Fortinet Security Fabric, che punta sulla semplificazione dei processi e su una protezione automatica dalle minacce.

L'appuntamento è a partecipazione gratuita, previa registrazione ([clicca qui](#)).

TAGS canale Exclusive Networks Fortinet Grande Slam Partner



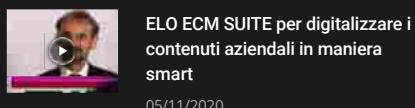
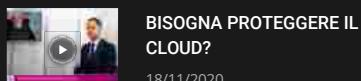
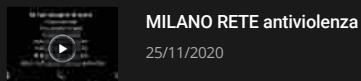
Articolo precedente

Con D-Link un premio smart al giorno fino a Natale

Articolo successivo

Advanced Solutions: Esprinet porta a casa due nuove società

BitMATv - I video di BitMAT



Redazione Top Trade

<https://www.toptrade.it/>

TopTrade è parte di BitMAT Edizioni, una casa editrice che ha sede a Milano con copertura a 360° per quanto riguarda la comunicazione rivolta agli specialisti dell'Information & Communication Technology.



Gli eventi Top dell'ICT



ARTICOLI CORRELATI

ALTRO DALL'AUTORE



Exclusive Networks acquisisce Nuaware



Vertiv Digital Channel Summit 2020: Join Accelerate



Exclusive Networks sceglie la sicurezza di Proofpoint

Più letti



Motorola annuncia moto e7

Redazione Top Trade - 25/11/2020



RS Components presenta la nuova serie di pulsanti di emergenza Small E-Stop del marchio...

Redazione Top Trade - 25/11/2020

Channel tech

[HOME](#) [CANALE](#) [MERCATO](#) [PRODOTTI E SERVIZI](#) [RETAIL](#) [DISTRIBUTORI](#) [TECNOLOGIA](#) [VIDEO](#)

CERCA ...

[HOME](#) > [CANALE](#) > Exclusive Networks e Fortinet parlano al canale

Exclusive Networks e Fortinet parlano al canale

IL 10 DICEMBRE TORNA L'APPUNTAMENTO "GRANDE SLAM" PER I PARTNER DI CANALE ORGANIZZATO DA EXCLUSIVE NETWORKS E FORTINET.

⌚ 30/11/2020 📝 Redazione



Il 10 dicembre torna l'appuntamento "Grande Slam" per i partner di canale, organizzato da **Exclusive Networks** in collaborazione con **Fortinet**.

L'edizione 2019 del Grande Slam ha visto centinaia di partecipanti nelle 4 città italiane toccate dal Tour. Quest'anno l'evento non si è potuto ripetere sul territorio, ma è stato previsto un **unico appuntamento online** durante il quale sarà possibile confrontarsi con gli esperti di Exclusive Networks e di Fortinet sull'attuale scenario delle minacce informatiche che oggi agiscono su una superficie di attacco che si è notevolmente ampliata.

"Grande Slam" riunisce "virtualmente" i **Partner Advocate, Select** ed i **nuovi reseller**

interessati alle tecnologie Fortinet, per analizzare le nuove dinamiche di mercato e le mutate esigenze delle aziende.



La formazione di Exclusive Networks e Fortinet

Il nome dell'evento è mutuato dal mondo tennistico proprio perché si tratta di un momento di confronto tra player che giocano sullo stesso terreno di gioco la stessa partita (**distributore**, reseller/system integrator, **vendor**), ma è anche l'occasione per rivenditori e system integrator per cogliere nuove idee che possano far evolvere ulteriormente il proprio modello di business.

Oggi anche nelle Pmi comincia a maturare la consapevolezza che gli **attacchi informatici possono colpire chiunque** e che serva quindi proteggere i dati e gli asset aziendali al pari delle grandi enterprise. Il grosso problema per le PMI diventa la disponibilità di risorse e competenze.

Si aprono quindi per il canale grandi opportunità. Occorre unire le forze e creare un ecosistema: da una parte un distributore come Exclusive Networks può mettere a disposizione dei reseller e system integrator le proprie competenze e i propri servizi e dall'altro un vendor come Fortinet può fornire soluzioni tecnologiche per garantire una protezione di livello superiore contro le minacce sofisticate.

Durante l'evento si parlerà di nuovi modelli di business per i rivenditori, di servizi di sicurezza gestiti (MSSP), di security intelligence e della vision Fortinet Security Fabric, che punta sulla semplificazione dei processi e su una protezione automatica dalle minacce.

L'appuntamento è a partecipazione gratuita, previa **registrazione**.

Condividi:



Mi piace:

Caricamento...



« PRECEDENTE

Tech Data distribuisce Glass Enterprise Edition 2 in Europa

SUCCESSIVO »

Minsait: la tecnologia per lo slancio di musei e cultura



ARTICOLI CORRELATI



Computer Gross sale al 55% del capitale di Service Technology



4Side (Gruppo Esprinet) distribuisce i titoli del publisher Quantic Dream



Icos: il distributore-consulente per la nuova attualità

IL CANALE AL TEMPO DEL COVID-19:

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

EXCLUSIVE NETWORKS SI APRE AL MONDO DEVOPS CON IL DISTRIBUTORE NUAWARE

Vendor e rivenditori possono disporre di competenze di nicchia per capitalizzare i cambiamenti della domanda guidati dalla trasformazione digitale di Redazione 1 ora fa Condividi questo articolo L'acquisizione di Nuaware , distributore all'avanguardia di tecnologie cloud, DevSecOps e container, consente ad Exclusive Networks , ai suoi vendor e alla rete di rivenditori di disporre di competenze uniche per capitalizzare le imminenti ondate di tecnologie dirompenti per infrastrutture digitali sicure e affidabili. Il team della società che ha sede a Londra continuerà a operare come un'unità di business distinta sotto il brand Nuaware e a guardare a nuove tecnologie dirompenti e a partnership con vendor emergenti in forte crescita. I suoi servizi ad alto valore, tra cui lead detection, business development, solution design, implementazione, servizi professionali e corsi di formazione, completeranno quelli di Exclusive Networks e viceversa per una crescita organica di entrambe le realtà. Jesper Trolle, CEO di Exclusive Networks Jesper Trolle, CEO di Exclusive Networks commenta "DevOps, container e l'emergente DevSecOps sono aree specialistiche in cui Nuaware si è ritagliato una nicchia davvero unica nella distribuzione. I vendor altratti da questi mercati sono alla ricerca di soluzioni di canale chiavi in mano ma i loro ecosistemi di rivenditori presentano lacune di competenze tecniche che richiedono un valido supporto". WEBINAR WEBINAR - L'evoluzione verso il cloud ibrido: lo scenario di adozione e perché conviene Cloud Iscriviti al Webinar Zaheer Javaid, Co-Founder and Director di Nuaware , è lieto di entrare a far parte della famiglia Exclusive Networks convinto che sia il modo migliore per continuare a espandere la propria proposta e portare un alto valore a tutti i clienti e partner. "Il rapido avvio della trasformazione digitale delle imprese ha visto un'accelerazione nel 2020, portando Nuaware e DevOps, le tecnologie di automazione del cloud e di containerizzazione in cui siamo specializzati, a un punto di svolta. Con il supporto di Exclusive, possiamo puntare più in alto, crescere più velocemente e investire di più per aumentare la nostra unicità nel mercato". Aziende

[EXCLUSIVE NETWORKS SI APRE AL MONDO DEVOPS CON IL DISTRIBUTORE NUAWARE]

Channel tech

[HOME](#) [CANALE](#) [MERCATO](#) [PRODOTTI E SERVIZI](#) [RETAIL](#) [DISTRIBUTORI](#) [TECNOLOGIA](#) [VIDEO](#)

CERCA ...

[HOME](#) > [DISTRIBUTORI](#) > Exclusive Networks: DevOps e cloud per una nuova domanda

Exclusive Networks: DevOps e cloud per una nuova domanda

EXCLUSIVE NETWORKS ANNUNCIA L'ACQUISIZIONE DI NUASURE, DISTRIBUTORE ATTIVO NELLE TECNOLOGIE CLOUD, DEVSECOPS E CONTAINER.

27/11/2020 Redazione



Exclusive Networks annuncia l'acquisizione di Nuaware, distributore attivo nelle tecnologie cloud, DevSecOps e container.

Questa operazione aggiunge al portafoglio di Nuaware la capacità di offrire servizi su scala globale, consentendo a Exclusive Networks, ai suoi vendor e alla rete di rivenditori di disporre di competenze uniche per capitalizzare gli immensi cambiamenti della domanda guidati dalla trasformazione digitale.

Jesper Trolle, CEO di Exclusive Networks, ha dichiarato: "DevOps, container e l'emergente DevSecOps sono aree specialistiche in cui Nuaware si è ritagliato una nicchia davvero unica nella distribuzione. Questa acquisizione offrirà ai nostri rivenditori una rampa già pronta verso nuove opportunità ad alta crescita. I grandi vendor attratti da questi mercati sono alla ricerca di soluzioni di canale chiavi in mano ma i loro ecosistemi di rivenditori consolidati presentano lacune di competenze tecniche che richiedono un valido supporto. Ora possiamo affrontare questo tipo di sfide in modo molto più efficace, continuando ad accelerare la crescita pronti per le prossime ondate di tecnologie dirompenti per infrastrutture digitali sicure e affidabili".



Jesper Trolle, CEO Exclusive Networks

Nuaware è stata fondata nel 2016 da Zaheer Javaid e Luke Hasty e da allora è cresciuta trattando vendor tra cui HashiCorp, Docker Enterprise (ora Mirantis), Instana, Portworx (recentemente acquisito da Pure Storage) e Twistlock (ora Palo Alto Networks Prisma Nube).

Il team della società che ha sede a Londra lavora con **grandi service provider/system integrator** e anche con società di consulenza specializzate in DevOps per implementazioni in tutto il mondo: continuerà a operare come **un'unità di business distinta** sotto il brand Nuaware e a guardare a nuove tecnologie dirompenti e a partnership con vendor emergenti in forte crescita come, ad esempio, Gremlin e StackPulse in aree come l'ingegneria del caos (chaos engineering) e l'automazione SRE. I suoi servizi ad alto valore, tra cui lead detection, business development, solution design, implementazione, servizi professionali e corsi di formazione completi, completeranno quelli di Exclusive Networks e viceversa.

Zaheer Javaid, Co-Founder and Director di Nuaware, ha dichiarato: "Siamo molto lieti di entrare a far parte della famiglia Exclusive Networks, e crediamo che questo sia il modo migliore per continuare a espandere la nostra proposta e portare un alto valore a tutti i nostri clienti e partner. Il momento è giusto: il rapido avvio della trasformazione digitale delle imprese ha visto un'accelerazione nel 2020, portando Nuaware e DevOps, le tecnologie di automazione del cloud e di containerizzazione in cui siamo specializzati, a un punto di svolta. Con il supporto di Exclusive, possiamo puntare più in alto, crescere più velocemente e investire di più per aumentare la nostra unicità nel mercato".

"In termini di cultura, attitudine all'innovazione e capacità di creare valore unico nel contesto della tecnologia e della disruption del mercato, Nuaware è molto simile a Exclusive Networks", ha affermato Andy Travers, EVP Worldwide Sales and Marketing. "La collaborazione tra le due aziende è un'ottima notizia per i rivenditori di entrambe le società, compresi i vendor strategici che abbiamo in comune come **Palo Alto Networks**. Prevediamo una crescita organica significativa dal business Nuaware e supporteremo i loro piani di espansione continua a livello globale; grazie al loro know-how vediamo molti vantaggi commerciali e molte più opportunità per i rivenditori e i vendor di Exclusive Networks".

Condividi:**Mi piace:**

Caricamento...

**« PRECEDENTE**

Zucchetti investe sulla piattaforma per telesalute

Informativa

Noi e alcuni partner selezionati utilizziamo cookie o tecnologie simili come specificato nella [cookie policy](#).

Per quanto riguarda la pubblicità, noi e alcuni partner selezionati, potremmo utilizzare dati di geolocalizzazione precisi e fare una scansione attiva delle caratteristiche del dispositivo ai fini dell'identificazione, al fine di archiviare e/o accedere a informazioni su un dispositivo e trattare dati personali (es. dati di navigazione, indirizzi IP, dati di utilizzo o identificativi univoci) per le seguenti finalità: annunci e contenuti personalizzati, valutazione dell'annuncio e del contenuto, osservazioni del pubblico; sviluppare e perfezionare i prodotti.

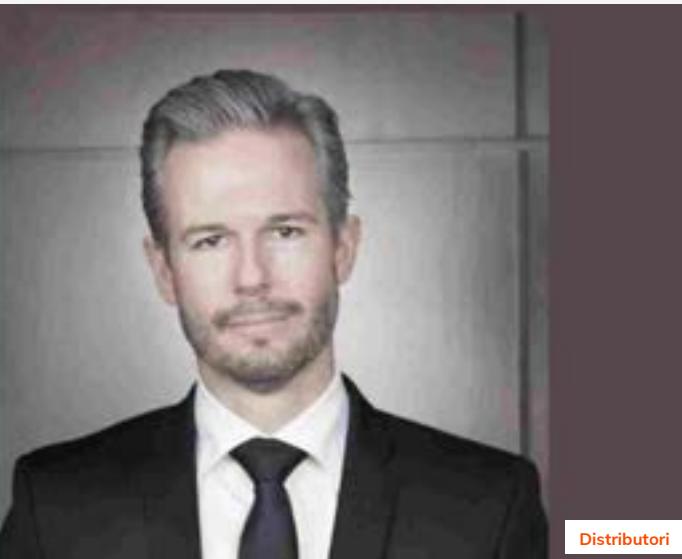
Puoi liberamente prestare, rifiutare o revocare il tuo consenso, in qualsiasi momento, accedendo al [pannello delle preferenze pubblicitarie](#).

[Scopri di più e personalizza](#)[Rifiuta](#)[Accetta](#)[Home](#) / [news](#) / notizia

Exclusive Networks acquisisce il distributore Nuaware

 Redazione ChannelCity  25-11-2020

Exclusive Networks si rafforza nel mondo DevOps acquisendo il distributore Nuaware e le sue competenze uniche nelle tecnologie cloud, DevSecOps e container

[Facebook](#)[Twitter](#)[LinkedIn](#)[E-mail](#)[WhatsApp](#)

Exclusive Networks ha reso noto di avere acquisito Nuaware, distributore inglese all'avanguardia nelle tecnologie cloud, DevSecOps e container. Questa operazione consente a Nuaware di offrire servizi su scala globale, permettendo a Exclusive Networks, ai suoi vendor e alla rete di rivenditori di disporre di competenze uniche per capitalizzare gli immensi cambiamenti della domanda guidati dalla trasformazione digitale.

"*DevOps, container e l'emergente DevSecOps sono aree specialistiche in cui Nuaware si è ritagliato una nicchia davvero unica nella distribuzione. Questa acquisizione offrirà ai nostri rivenditori una rampa già pronta verso nuove opportunità ad alta crescita.*"

SPECIALI[Tutti gli speci](#)

Come cambia il printing nell'era della pandemia



L'importanza dei Cash & Carry

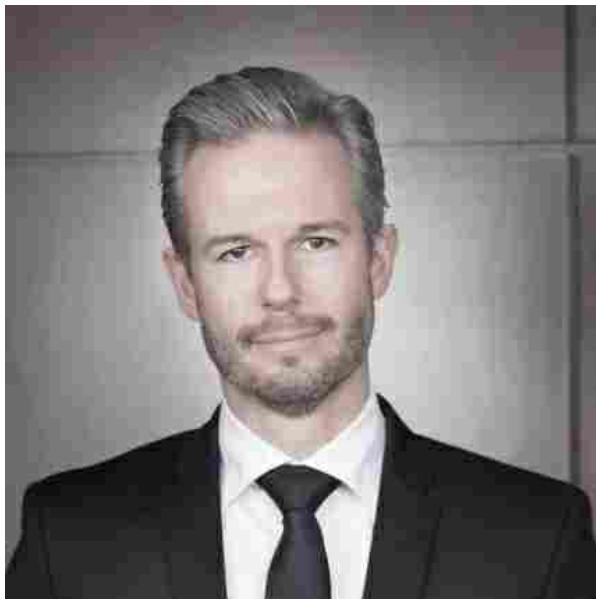


Programmi di canale



Come costruire un'azienda sicura? La guida definitiva nel cuore della ripartenza

grandi vendor attratti da questi mercati sono alla ricerca di soluzioni di canale chiavi in mano ma i loro ecosistemi di rivenditori consolidati presentano lacune di competenze tecniche che richiedono un valido supporto. Ora possiamo affrontare questo tipo di sfide in modo molto più efficace, continuando ad accelerare la crescita pronti per le prossime ondate di tecnologie dirompenti per infrastrutture digitali sicure e affidabili" ha dichiarato **Jesper Trolle, Ceo di Exclusive Networks.**



Jesper Trolle, Ceo di Exclusive Networks

Nuaware è stata fondata nel 2016 da Zaheer Javaid e Luke Hasty **e da allora è cresciuta in modo esponenziale trattando vendor tra cui HashiCorp, Docker Enterprise (ora Mirantis), Instana, Portworx (recentemente acquisito da Pure Storage) e Twistlock (ora Palo Alto Networks Prisma Nube).** Il team della società che ha sede a Londra lavora con grandi service provider/system integrator e anche con società di consulenza specializzate in DevOps per implementazioni in tutto il mondo: continuerà a operare come un'unità di business distinta sotto il brand Nuaware e a guardare a nuove tecnologie dirompenti e a partnership con vendor emergenti in forte crescita come, per esempio, Gremlin e StackPulse in aree come l'ingegneria del caos (chaos engineering) e l'automazione SRE. I suoi servizi ad alto valore, tra cui lead detection, business development, solution design, implementazione, servizi professionali e corsi di formazione completi, completeranno quelli di Exclusive Networks e viceversa.

Zaheer Javaid, Co-Founder and Director di Nuaware, ha dichiarato: "Siamo molto lieti di entrare a far parte della famiglia Exclusive Networks, e crediamo che questo sia il modo migliore per continuare a espandere la nostra proposta e portare un alto valore a tutti i nostri clienti e partner. Il momento è giusto: il rapido avvio della trasformazione digitale delle imprese ha visto un'accelerazione nel 2020, portando Nuaware e DevOps, le tecnologie di automazione del cloud e di containerizzazione in cui siamo specializzati, a un punto di svolta. Con il supporto di Exclusive, possiamo puntare più in alto, crescere più velocemente e investire di più per aumentare la nostra unicità nel mercato".

"In termini di cultura, attitudine all'innovazione e capacità di creare valore unico nel contesto della tecnologia e della disruption del mercato, Nuaware è molto simile a

Cybersecurity 2020, la sicurezza dei dati si estende allo smart working



CALENDARIO

Tutti

- NOV 27** Questione di fibra! Connattività al quadrato con TP-Link e link.
- NOV 27** Zyxel4MSP | Scopri la rivoluzione per la tua attività, passa alla gestione service-oriented
- NOV 30** BitTitan - Scopri la Migrazione as a Business
- NOV 30** Monitoraggio remoto per la tua attività MSP? PRTG Paessler è la tua soluzione!
- DIC 01** Sistemi DAS | La copertura della rete cellulare negli edifici commerciali e aziendali
- DIC 02** Observability vs Monitoring: è solo questione di termini?
- DIC 02** Azure Ecosystem Day
- DIC 02** Coffee Break with Kaspersky - Potenzia la difesa degli endpoint con le soluzioni Kaspersky
- DIC 02** Adobe e Microsoft - Digital Experience





NEWS ▾ INTERNET ▾ SICUREZZA ▾ CASE HISTORY ▾ TECNOLOGIE ▾ MERCATO ▾ VERTICAL ▾ APP ▾

scopri su Speciale Sicurezza 360x365

l'intelligenza distribuita nella fabbrica del futuro

Home > Mercato > Mercati

Exclusive Networks acquisisce Nuaware entrare nel mondo dei DevOps

Da Redazione BitMAT - 25/11/2020



Exclusive Networks si apre al mondo DevOps con le competenze uniche del distributore Nuaware



Tempo di lettura: 3 minuti

Exclusive Networks annuncia oggi l'acquisizione di [Nuaware](#), un distributore all'avanguardia nelle tecnologie cloud, DevSecOps e container. Questa operazione aggiunge al portafoglio di Nuaware la capacità di offrire servizi su scala globale, consentendo a Exclusive Networks, ai suoi vendor e alla rete di rivenditori di disporre di competenze uniche per capitalizzare gli immensi cambiamenti della domanda guidati dalla trasformazione digitale.

Jesper Trolle, CEO di Exclusive Networks, ha dichiarato: "DevOps, container e l'emergente DevSecOps sono aree specialistiche in cui Nuaware si è ritagliato una nicchia davvero unica nella distribuzione. Questa acquisizione offrirà ai nostri rivenditori una rampa già pronta verso nuove opportunità ad alta crescita. I grandi vendor attratti da questi mercati sono alla ricerca di soluzioni di canale chiavi in mano ma i loro ecosistemi di rivenditori consolidati presentano lacune di competenze tecniche che richiedono un valido supporto. Ora possiamo affrontare questo tipo di sfide in modo molto più efficace, continuando ad accelerare la crescita pronti per le prossime ondate



Newsletter

Iscriviti alla Newsletter per ricevere gli aggiornamenti dai portali di BitMAT Edizioni.

Iscriviti Adesso

BitMATv - I video di BitMAT



di tecnologie dirompenti per infrastrutture digitali sicure e affidabili".

Nuaware è stata fondata nel 2016 da Zaheer Javaid e Luke Hasty e da allora è cresciuta in modo esponenziale trattando vendor tra cui HashiCorp, Docker Enterprise (ora Mirantis), Instana, Portworx (recentemente acquisito da Pure Storage) e Twistlock (ora Palo Alto Networks Prisma Nube). Il team della società che ha sede a Londra lavora con grandi service provider/system integrator e anche con società di consulenza specializzate in DevOps per implementazioni in tutto il mondo: continuerà a operare come un'unità di business distinta sotto il brand Nuaware e a guardare a nuove tecnologie dirompenti e a partnership con vendor emergenti in forte crescita come, ad esempio, Gremlin e StackPulse in aree come l'ingegneria del caos (chaos engineering) e l'automazione SRE. I suoi servizi ad alto valore, tra cui lead detection, business development, solution design, implementazione, servizi professionali e corsi di formazione completi, completeranno quelli di Exclusive Networks e viceversa.

Zaheer Javaid, Co-Founder and Director di Nuaware, ha dichiarato: "Siamo molto lieti di entrare a far parte della famiglia Exclusive Networks, e crediamo che questo sia il modo migliore per continuare a espandere la nostra proposta e portare un alto valore a tutti i nostri clienti e partner. Il momento è giusto: il rapido avvio della trasformazione digitale delle imprese ha visto un'accelerazione nel 2020, portando Nuaware e DevOps, le tecnologie di automazione del cloud e di containerizzazione in cui siamo specializzati, a un punto di svolta. Con il supporto di Exclusive, possiamo puntare più in alto, crescere più velocemente e investire di più per aumentare la nostra unicità nel mercato".

"In termini di cultura, attitudine all'innovazione e capacità di creare valore unico nel contesto della tecnologia e della disruption del mercato, Nuaware è molto simile a Exclusive Networks", ha affermato Andy Travers, EVP Worldwide Sales and Marketing di Exclusive Networks. "La collaborazione tra le due aziende è un'ottima notizia per i rivenditori di entrambe le società, compresi i vendor strategici che abbiamo in comune come Palo Alto Networks. Prevediamo una crescita organica significativa dal business Nuaware e supporteremo i loro piani di espansione continua a livello globale; grazie al loro know-how vediamo molti vantaggi commerciali e molte più opportunità per i rivenditori e i vendor di Exclusive Networks."



Articolo precedente

Black Friday: quast'anno in aumento le spese online degli italiani

Prossimo articolo

Shopping natalizio, agli italiani mancano i negozi fisici



ELO ECM SUITE per digitalizzare i contenuti aziendali in maniera smart

05/11/2020



IL FORUM MECCATRONICA DIVENTA VIRTUALE, RIMANE IRRINUNCIABILE

14/10/2020



DIGITAL TRUST, A COSA SERVE?

14/10/2020



CITRIX E PRAIM: 24 ANNI DI PASSIONE

14/10/2020

10 Passi essenziali per ottimizzare la gestione del rischio di terzi (TPRM)

LEGGI IL WHITE PAPER

OneTrust Vendorpedia®
THIRD-PARTY RISK EXCHANGE

Mercati e Nomine



Exclusive Networks
acquisisce Nuaware
entrare nel mondo dei
DevOps

Redazione BitMAT - 25/11/2020



Alessio Quartaroli
General Manager
Spagna e Italia di
SymaleaN Group

Redazione BitMAT - 23/11/2020



Massimo Zona è il
nuovo Managing
Director di SEGULA
Technologies in Italia

Redazione BitMAT - 20/11/2020

Redazione BitMAT

<https://www.bitmat.it/>

BitMAT Edizioni è una casa editrice che ha sede a Milano con una copertura a 360° per quanto riguarda la comunicazione rivolta agli specialisti dell'Information & Communication Technology.



ANSA Economia



Fai la ricerca



Il mondo in Immagini



Vai alla Borsa



Vai al Meteo



Corporate Prodotti

PRIMOPIANO • BORSA • INDUSTRY 4.0 • PROFESSIONI • REAL ESTATE • PMI • RISPARMIO & INVESTIMENTI • BUSINESS WIRE • AZIENDE ED EMERGENZA COVID19

ANSA.it > Economia > Business Wire - Notizie

COMUNICATO STAMPA - Responsabilità editoriale di Business Wire

Exclusive Networks acquisisce Nuaware per accelerare le opportunità di cloud e DevOps per collaboratori di canale e fornitori

Il trend rivoluzionario continua con l'esclusivo gioco di distribuzione DevOps che abbina le competenze di Nuaware e le dimensioni e i servizi di Exclusive Networks

Business Wire 24 novembre 2020 15:18



Scrivi alla redazione



Stampa

Exclusive Networks oggi ha annunciato l'acquisizione di Nuaware, un distributore ad hyper growth, born-in-the-cloud all'avanguardia assoluta del cloud, del DevSecOps e della containerizzazione. L'operazione aggiunge immediata capacità di dimensioni e servizi globali alla proposta e al portafoglio di Nuaware, potenziando Exclusive Networks, i suoi fornitori e la sua comunità con una serie esclusiva di competenze per sfruttare gli enormi cambiamenti nella domanda risultanti dalla trasformazione digitale.

Jesper Trolle, CEO di Exclusive Networks ha dichiarato: "Le catene di strumenti di DevOps, i container e l'emergenza del DevSecOps sono aree specializzate all'interno delle quali Nuaware si è ricavata una nicchia davvero esclusiva nella distribuzione.

Il testo originale del presente annuncio, redatto nella lingua di partenza, è la versione ufficiale che fa fede. Le traduzioni sono offerte unicamente per comodità del lettore e devono rinviare al testo in lingua originale, che è l'unico giuridicamente valido.

Vedi la versione originale su businesswire.com:

<https://www.businesswire.com/news/home/20201124005656/it/>

Referente per Exclusive Networks:

Jemma Lowman

Cohesive

+44 (0) 1291 626200

exclusivegroup@wearecohesive.com

Permalink: <http://www.businesswire.com/news/home/20201124005656/it>

CONDIVIDI



VIDEO ECONOMIA



24 NOVEMBRE, 14:46

PRIMO RIDER ASSUNTO IN ITALIA: "SENTENZA MOLTO FORTE"



24 novembre, 12:58

Con la pandemia aumentano i poveri, indagine di ActionAid



Notizie a Confronto

Comunicati Stampa

Social News

Info Data

informazione.it**Comunicati Stampa**

Prima pagina Elenco Nuovo account Inserimento Pannello di controllo Modifica password



Exclusive Networks acquisisce Nuaware per accelerare le opportunità di cloud e DevOps per collaboratori di canale e fornitori

Il trend rivoluzionario continua con l'esclusivo gioco di distribuzione DevOps che abbina le competenze di Nuaware e le dimensioni e i servizi di Exclusive Networks. Exclusive Networks oggi ha annunciato l'acquisizione di Nuaware, un distributore ad hyper growth, born-in-the-cloud all'avanguardia assoluta del cloud, del DevSecOps e della containerizzazione. L'operazione aggiunge immediata capacità di dimensioni e servizi globali alla proposta e al portafoglio di Nuaware, potenziando Exclusive...

PARIGI e LONDRA, 24/11/2020 ([informazione.it - comunicati stampa - information technology](#))

Exclusive Networks oggi ha annunciato l'acquisizione di Nuaware, un distributore ad hyper growth, born-in-the-cloud all'avanguardia assoluta del cloud, del DevSecOps e della containerizzazione. L'operazione aggiunge immediata capacità di dimensioni e servizi globali alla proposta e al portafoglio di Nuaware, potenziando Exclusive Networks, i suoi fornitori e la sua comunità con una serie esclusiva di competenze per sfruttare gli enormi cambiamenti nella domanda risultanti dalla trasformazione digitale.

Segui i comunicati stampa su

Jesper Trolle, CEO di Exclusive Networks ha dichiarato: "Le catene di strumenti di DevOps, i container e l'emergenza del DevSecOps sono aree specializzate all'interno delle quali Nuaware si è ricavata una nicchia davvero esclusiva nella distribuzione.

Il testo originale del presente annuncio, redatto nella lingua di partenza, è la versione ufficiale che fa fede. Le traduzioni sono offerte unicamente per comodità del lettore e devono rinviare al testo in lingua originale, che è l'unico giuridicamente valido.

Vedi la versione originale su [businesswire.com](#):

In evidenza

- Exclusive Networks acquisisce Nuaware per accelerare le opportunità di cloud e DevOps per collaboratori di canale e fornitori
- La piattaforma globale per

<https://www.businesswire.com/news/home/20201124005656/it/>

Copyright Business Wire 2020

Referente per Exclusive Networks:

Jemma Lowman

Cohesive

+44 (0) 1291 626200

exclusivegroup@wearecohesive.com**Per maggiori informazioni****Sito Web**<http://www.businesswire.it/portal/site/it/>**Ufficio Stampa** [Business Wire \(Leggi tutti i comunicati\)](#)

40 East 52nd Street, 14th Floor

10022 New York Stati Uniti

Allegati[4188596_EN_Logo.jpg](#)[4188596_EN_Logo.jpg](#)

investimenti immobiliari di BentallGreenOak riceve riconoscimenti di massimo livello nel 2020 Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB), segnando 10 anni di leadership nei campi ambientale ...

- Zynga e Automotive Tuner Liberty Walk lanciano un concorso di design esclusivo per la nuova caratteristica Elite Tuners di CSR Racing 2
- La fondazione Suqia UAE apre le iscrizioni per la 3a edizione della Premiazione globale dedicata alle risorse idriche Mohammed bin Rashid Al Maktoum, cui è stata aggiunta una nuova categoria
- H.I.G. Capital chiude il fondo H.I.G. Europe Capital Partners III a 1,1 miliardi di euro

I comunicati stampa sul tuo sito **comunicati widget**

Se lo desideri puoi pubblicare i comunicati stampa presenti su **informazione.it** sul tuo sito. [Scopri come...](#)

[Note su informazione.it](#)[Proponi/Rimuovi una fonte](#)[Le notizie sul tuo sito](#)[Come contattarci](#)[Tutela della privacy](#)[Sviluppo Web/App](#)**Pubblicato da Informazione.it srl**

P.I./C.F. 01982050500

scopri su Speciale Sicurezza 360x365

l'intelligenza distribuita
nella fabbrica del futuro

Home > Portale Bitmat > Portale News > Exclusive Networks acquisisce Nuaware

Exclusive Networks acquisisce Nuaware

Di Redazione Top Trade - 24/11/2020



L'acquisizione messa a segno da Exclusive Networks nasce per accelerare le opportunità in ambito Cloud e DevOps per vendor e rivenditori



Jesper Trolle, CEO Exclusive Networks

Exclusive Networks annuncia oggi l'acquisizione di Nuaware, un distributore all'avanguardia nelle tecnologie cloud, DevSecOps e container. Questa operazione aggiunge al portafoglio di Nuaware la capacità di offrire servizi su scala globale, consentendo a Exclusive Networks, ai suoi vendor e alla rete di rivenditori di disporre di competenze uniche per capitalizzare gli immensi cambiamenti della domanda guidati dalla trasformazione digitale.

Jesper Trolle, CEO di **Exclusive Networks**, ha dichiarato: "DevOps, container e l'emergente DevSecOps sono aree specialistiche in cui Nuaware si è ritagliato una nicchia davvero unica nella distribuzione. Questa acquisizione offrirà ai nostri rivenditori una rampa già pronta verso nuove opportunità ad alta crescita. I grandi



Newsletter

Iscriviti alla Newsletter per ricevere gli aggiornamenti dai portali di BitMAT Edizioni.

Iscriviti Adesso

Le famiglie di stampanti per ufficio Xerox® VersaLink® Grandi funzionalità. Prezzi contenuti. Sicurezza integrata.

Offri un vero fattore di differenziazione ai clienti e genera nuovi ricavi continui per te.

Per saperne di più

xerox®

BitMATv - I video di BitMAT

vendor attratti da questi mercati sono alla ricerca di soluzioni di canale chiavi in mano ma i loro ecosistemi di rivenditori consolidati presentano lacune di competenze tecniche che richiedono un valido supporto. Ora possiamo affrontare questo tipo di sfide in modo molto più efficace, continuando ad accelerare la crescita pronti per le prossime ondate di tecnologie dirompenti per infrastrutture digitali sicure e affidabili”.

Nuaware è stata fondata nel 2016 da Zaheer Javaid e Luke Hasty e da allora è cresciuta in modo esponenziale trattando vendor tra cui HashiCorp, Docker Enterprise (ora Mirantis), Instana, Portworx (recentemente acquisito da Pure Storage) e Twistlock (ora Palo Alto Networks Prisma Nube). Il team della società che ha sede a Londra lavora con grandi service provider/system integrator e anche con società di consulenza specializzate in DevOps per implementazioni in tutto il mondo: continuerà a operare come un'unità di business distinta sotto il brand Nuaware e a guardare a nuove tecnologie dirompenti e a partnership con vendor emergenti in forte crescita come, ad esempio, Gremlin e StackPulse in aree come l'ingegneria del caos (chaos engineering) e l'automazione SRE. I suoi servizi ad alto valore, tra cui lead detection, business development, solution design, implementazione, servizi professionali e corsi di formazione completi, completeranno quelli di Exclusive Networks e viceversa.

Zaheer Javaid, Co-Founder and Director di Nuaware, ha dichiarato: “Siamo molto lieti di entrare a far parte della famiglia Exclusive Networks, e crediamo che questo sia il modo migliore per continuare a espandere la nostra proposta e portare un alto valore a tutti i nostri clienti e partner. Il momento è giusto: il rapido avvio della trasformazione digitale delle imprese ha visto un'accelerazione nel 2020, portando Nuaware e DevOps, le tecnologie di automazione del cloud e di containerizzazione in cui siamo specializzati, a un punto di svolta. Con il supporto di Exclusive, possiamo puntare più in alto, crescere più velocemente e investire di più per aumentare la nostra unicità nel mercato”.

“In termini di cultura, attitudine all’innovazione e capacità di creare valore unico nel contesto della tecnologia e della disruption del mercato, Nuaware è molto simile a Exclusive Networks”, ha affermato Andy Travers, EVP Worldwide Sales and Marketing di Exclusive Networks. “La collaborazione tra le due aziende è un’ottima notizia per i rivenditori di entrambe le società, compresi i vendor strategici che abbiamo in comune come Palo Alto Networks. Prevediamo una crescita organica significativa dal business Nuaware e supporteremo i loro piani di espansione continua a livello globale; grazie al loro know-how vediamo molti vantaggi commerciali e molte più opportunità per i rivenditori e i vendor di Exclusive Networks.”

[Articolo precedente](#)

Extreme Academy: risorse gratuite per il cloud networking

[Articolo successivo](#)

LG presenta nuovi monitor signage ultra HD



ELO ECM SUITE per digitalizzare i contenuti aziendali in maniera smart

05/11/2020



IL FORUM MECCATRONICA DIVENTA VIRTUALE, RIMANE IRRINUNCIABILE

14/10/2020



DIGITAL TRUST, A COSA SERVE?

14/10/2020



CITRIX E PRAIM: 24 ANNI DI PASSIONE

14/10/2020



Più letti



Nuova telecamera IoT da MOBOTIX

Redazione Top Trade - 18/11/2020



Le caratteristiche principali di un casinò online sicuro

Redazione BitMAT - 23/11/2020



Tecnologia Cambium Networks per il controllo dei confini in mare

Redazione Top Trade - 23/11/2020

Redazione Top Trade

<https://www.toptrade.it/>

TopTrade è parte di BitMAT Edizioni, una casa editrice che ha sede a Milano con copertura a 360° per quanto riguarda la comunicazione rivolta agli specialisti dell'Information & Communication Technology.



Informativa

Noi e alcuni partner selezionati utilizziamo cookie o tecnologie simili come specificato nella [cookie policy](#).

Per quanto riguarda la pubblicità, noi e alcuni partner selezionati, potremmo utilizzare dati di geolocalizzazione precisi e fare una scansione attiva delle caratteristiche del dispositivo ai fini dell'identificazione, al fine di archiviare e/o accedere a informazioni su un dispositivo e trattare dati personali (es. dati di navigazione, indirizzi IP, dati di utilizzo o identificativi univoci) per le seguenti finalità: annunci e contenuti personalizzati, valutazione dell'annuncio e del contenuto, osservazioni del pubblico; sviluppare e perfezionare i prodotti.

Puoi liberamente prestare, rifiutare o revocare il tuo consenso, in qualsiasi momento, accedendo al [pannello delle preferenze pubblicitarie](#).

[Scopri di più e personalizza](#)[Rifiuta](#)[Accetta](#)[Home](#) / [news](#) / notizia

Exclusive Networks, nuovo accordo con Proofpoint nel segno della security

 Redazione ChannelCity 18-11-2020

Exclusive Networks ha rafforzato l'offerta di security, introducendo le soluzioni Proofpoint per l'accesso remoto sicuro e la business continuity. In particolare, il distributore proporrà alla rete dei suoi rivenditori Proofpoint Meta e ObserveIT Insider Threat Management

[Distributori](#)[Facebook](#)[Twitter](#)[LinkedIn](#)[E-mail](#)[WhatsApp](#)

Exclusive Networks ha annunciato di aver ampliato la sua offerta di sicurezza siglando una nuova partnership con Proofpoint, vendor californiano che offre soluzioni per la cybersecurity e la conformità. In particolare, il distributore potrà proporre alla rete dei suoi rivenditori **Proofpoint Meta**, che rappresenta un'alternativa di nuova generazione alla Vpn, con accesso alla rete zero trust (zero trust remote access, ZTNA), e **ObserveIT Insider Threat Management (ITM)**, che consente alle aziende di

SPECIALI

[Tutti gli specia](#)

rilevare rischi interni malevoli e accidentali in tempo reale.

Exclusive Networks ha sempre considerato l'evangelizzazione di nuovi "concept" come la chiave per sensibilizzare i clienti sulle questioni più critiche affrontate dalle organizzazioni. **Proponendo Proofpoint, il distributore aiuterà la sua rete di rivenditori a fornire soluzioni tangibili e facilmente implementabili per superare le sfide che le organizzazioni devono affrontare nell'attuale panorama delle minacce informatiche.** La pandemia Covid-19 ha comportato un importante cambiamento nella forza lavoro aziendale, con una grande percentuale di dipendenti che è passata al lavoro da remoto: per molti di loro si trattava della prima volta in remote working. Lavorare da remoto per il 100% del tempo è diverso dal lavorare da casa una o due volte alla settimana e porta con sé ulteriori ostacoli alla sicurezza, poiché i dipendenti accedono ai dati sensibili da molte posizioni.

Implementando soluzioni ZTNA efficaci, le organizzazioni possono rafforzare la loro architettura basata su cloud e la loro piattaforma di sicurezza incentrata sulle persone, consentendo alle aziende utenti di proteggere meglio le loro persone e le applicazioni e i dati a cui accedono oltre il perimetro tradizionale. Inoltre, l'utilizzo di ITM per rilevare minacce interne malevoli e accidentali in tempo reale aiuterà a proteggere le organizzazioni dalla perdita di dati, dall'interno verso l'esterno. Il rapporto "*Cost of Insider Threats 2020 Global Report*" di Proofpoint mostra che in media, **il 52% delle violazioni dei dati è causato da "insider"** e il costo è raddoppiato negli ultimi tre anni. Le organizzazioni interessate hanno speso 11,45 milioni di dollari all'anno per rimediare alle minacce interne nel 2019 e hanno impiegato 77 giorni per contenere ogni incidente. Di queste minacce interne, **oltre il 60% era il risultato di un dipendente o un contractor poco attento e il 23% era causato da insider malintenzionati.** Un totale del 14% di tutti gli incidenti legati a minacce interne ha coinvolto criminali informatici che rubano credenziali.

Questo panorama ha guidato la scelta di Exclusive Networks nel voler offrire le soluzioni ZTNA e ITM di Proofpoint attraverso la propria rete di reseller per garantire alle organizzazioni una forte visibilità di chi accede ai dati aziendali e come. "Oggi, le aziende e le istituzioni devono affrontare un panorama di minacce in cui i criminali informatici concentrano i loro attacchi sull'anello più debole e difficile da proteggere: l'utente. La ricerca di Proofpoint mostra che il 99% degli attacchi informatici richiede l'interazione umana per avere successo - ha affermato **Gérard Beraud- Sudreau, VP, EMEA Channels & SEMEA sales presso Proofpoint.** Man mano che le applicazioni si spostano nel cloud e i lavoratori sono sempre più in remoto, sorgono ulteriori ostacoli per la sicurezza. Le organizzazioni necessitano di un approccio olistico per fornire un accesso sicuro alle applicazioni e devono avere una forte visibilità su come i loro dipendenti gestiscono i dati sensibili".

"*Nel panorama odierno del lavoro da remoto, Exclusive Networks comprende più che mai l'importanza della necessità per le organizzazioni di avere continuità aziendale e accesso remoto sicuro. Poiché i criminali informatici prendono di mira sempre più i dipendenti, è fondamentale che i team di sicurezza mettano in atto le misure corrette per rimuovere il potenziale di errore umano e, cosa altrettanto importante, occorre assicurarsi che risorse interne malintenzionate non accedano ai dati*" ha affermato **Morena Maestroni, Marketing Director Italy, Greece, Malta & Cyprus di Exclusive Networks.**

Cybersecurity 2020, la sicurezza dei dati si estende allo smart working



CALENDARIO

Tutte

- | | |
|-------------------|---|
| NOV
20 | Wireless UPDATE I nuovi AP per il wireless fluido per tutti, ovunque |
| NOV
20 | Wireless UPDATE I nuovi AP per il wireless fluido per tutti, ovunque |
| NOV
20 | Scopri la flessibilità di DataCore vFIO - Iscriviti al Technical Event |
| NOV
20 | ExtremeCloud IQ: Perché è molto più di una semplice gestione della rete |
| NOV
20 | L'IT aziendale. Mai stato così semplice |
| NOV
20 | Microsoft Teams Calling and Meeting Offers |
| NOV
20 | Partecipa al nostro Live Bootcamp e ottieni la certificazione VTSP Mobility Management 2020 |
| NOV
23 | Workshop tecnico: SQL on Azure |
| NOV
23 | Scopri Sophos per la Cybersecurity e il suo programma MSP |





Morena Maestroni, Marketing Director Italy, Greece, Malta & Cyprus di Exclusive Networks

Proofpoint Meta è un'offerta scalabile, basata su cloud, che può espandere rapidamente e facilmente la capacità di accesso remoto basato su client e consentire l'accesso sicuro basato su browser alle applicazioni dietro il firewall, il tutto con un'esperienza utente semplice e ad alte prestazioni. Con Proofpoint Meta, le aziende possono così supportare semplicemente l'enorme aumento di lavoratori remoti. Mentre la sicurezza informatica tradizionale è stata focalizzata sui pericoli all'esterno dell'azienda, i programmi di sicurezza moderni devono integrare le soluzioni di sicurezza tradizionali con una soluzione che guardi sia dentro che fuori. **ObserveIT Insider Threat Management (ITM)** aiuta le organizzazioni a proteggersi dalla perdita di dati, atti dannosi e danni al marchio che coinvolgono dipendenti che agiscono in modo doloso, negligente o inconsapevole.

Se questo articolo ti è piaciuto e vuoi rimanere sempre informato con le notizie di ChannelCity.it iscriviti alla nostra [Newsletter gratuita](#).

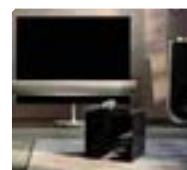
MAGAZINE

Tutti i nuovi numeri



[Leggi il Magazine](#)

NOTIZIE CORRELATE



Channel tech

[HOME](#) [CANALE](#) [MERCATO](#) [PRODOTTI E SERVIZI](#) [RETAIL](#) [DISTRIBUTORI](#) [TECNOLOGIA](#) [VIDEO](#)

CERCA ...

[HOME](#) > [CANALE](#) > [ACCORDI DI DISTRIBUZIONE](#) > Exclusive Networks promuove l'accesso remoto sicuro con Proofpoint

Exclusive Networks promuove l'accesso remoto sicuro con Proofpoint

Grazie alla partnership con Proofpoint, Exclusive Networks offre ai rivenditori Proofpoint Meta e ObserveIT Insider Threat Management (ITM).

① 17/11/2020 Redazione



Exclusive Networks ha annunciato il proprio impegno nell'**abilitare l'accesso remoto sicuro** e la **business continuity** per le aziende attraverso il canale.

Grazie alla **partnership con Proofpoint**, vendor californiano che offre soluzioni per la cybersecurity e la conformità, il **distributore** offrirà due nuove soluzioni alla sua rete di rivenditori: **Proofpoint Meta**, che rappresenta un'alternativa di nuova generazione alla VPN, con accesso alla rete zero trust (zero trust remote access, ZTNA) e **ObserveIT Insider Threat Management (ITM)**, che consente alle organizzazioni di rilevare rischi interni malevoli e accidentali in tempo reale.

Exclusive Networks ha sempre considerato l'evangelizzazione di nuovi "concepts" come la chiave per sensibilizzare i clienti sulle questioni più critiche affrontate dalle organizzazioni. Proponendo Proofpoint, **Exclusive Networks aiuterà la sua rete di rivenditori a fornire soluzioni tangibili e facilmente implementabili per superare le sfide che le organizzazioni devono affrontare nell'attuale panorama delle minacce informatiche.**

La pandemia Covid-19 ha comportato un importante cambiamento nella forza lavoro aziendale, con una grande percentuale di dipendenti che è passata al lavoro da remoto: per molti di loro si trattava della prima volta in remote working.

Lavorare da remoto per il 100% del tempo è diverso dal lavorare da casa una o due volte alla settimana e porta con sé ulteriori ostacoli alla sicurezza, poiché i dipendenti accedono ai dati sensibili da molte posizioni.

Implementando soluzioni ZTNA efficaci, le organizzazioni possono rafforzare la loro architettura basata su cloud e la loro piattaforma di sicurezza incentrata sulle persone, consentendo alle aziende utenti di proteggere meglio le loro persone e le applicazioni e i dati a cui accedono oltre il perimetro tradizionale.

Inoltre, l'utilizzo di ITM per rilevare minacce interne malevoli e accidentali in tempo reale aiuterà a proteggere le organizzazioni dalla perdita di dati, dall'interno verso l'esterno.

Il rapporto **"Cost of Insider Threats 2020 Global Report"** di Proofpoint mostra che in media, il 52% delle violazioni dei dati è causato da "insiders" e il costo è raddoppiato negli ultimi tre anni. Le organizzazioni interessate hanno speso 11,45 milioni di dollari all'anno per rimediare alle minacce interne nel 2019 e hanno impiegato 77 giorni per contenere ogni incidente.

Di queste minacce interne, oltre il 60% era il risultato di un dipendente o un contractor poco attento e il 23% era causato da insider malintenzionati. Un totale del 14% di tutti gli incidenti legati a minacce interne ha coinvolto criminali informatici che rubano credenziali.

Exclusive Networks promuove l'accesso remoto sicuro con Proofpoint.

In questo panorama ha guidato la scelta del distributore nel voler offrire le soluzioni ZTNA e ITM di Proofpoint attraverso la propria rete di reseller per garantire alle organizzazioni una forte visibilità di chi accede ai dati aziendali e come.

"Oggi, le aziende e le istituzioni devono affrontare un panorama di minacce in cui i criminali informatici concentrano i loro attacchi sull'anello più debole e difficile da proteggere: l'utente. La ricerca della società mostra che il 99% degli attacchi informatici richiede l'interazione umana per avere successo", ha affermato **Gérard Beraud-Sudreau, VP, Emea Channels & Semea sales presso Proofpoint**. *"Man mano che le applicazioni si spostano nel cloud e i lavoratori sono sempre più in remoto, sorgono ulteriori ostacoli per la sicurezza. Le organizzazioni necessitano di un approccio olistico per fornire un accesso sicuro alle applicazioni e devono avere una forte visibilità su come i loro dipendenti gestiscono i dati sensibili".*

*"Nel panorama odierno del lavoro da remoto, il **distributore** comprende più che mai l'importanza della necessità per le organizzazioni di avere continuità aziendale e accesso remoto sicuro. Poiché i criminali informatici prendono di mira sempre più i dipendenti, è fondamentale che i team di*



Morena Maestroni, Marketing Director Italy, Greece, Malta & Cyprus di Exclusive Networks

sicurezza mettano in atto le misure corrette per rimuovere il potenziale di errore umano e, cosa altrettanto importante, occorre assicurarsi che risorse interne malintenzionate non accedano ai dati", ha affermato **Morena Maestroni, Marketing Director Italy, Greece, Malta & Cyprus di Exclusive Networks.**

Exclusive Networks promuove l'accesso remoto sicuro con Proofpoint. Proofpoint Meta è un'offerta scalabile, basata su cloud, che può espandere rapidamente e facilmente la capacità di accesso remoto basato su client e consentire l'accesso sicuro basato su browser alle applicazioni dietro il firewall, il tutto con un'esperienza utente semplice e ad alte prestazioni.

Con Proofpoint Meta, le aziende possono così supportare semplicemente l'enorme aumento di lavoratori remoti.

Mentre la sicurezza informatica tradizionale è stata focalizzata sui pericoli all'esterno dell'azienda, i programmi di sicurezza moderni devono integrare le soluzioni di sicurezza tradizionali con una soluzione che guardi sia dentro che fuori.

ObserveIT Insider Threat Management (ITM) aiuta le organizzazioni a proteggersi dalla perdita di dati, atti dannosi e danni al marchio che coinvolgono dipendenti che agiscono in modo doloso, negligente o inconsapevole.

Condividi:**Mi piace:**

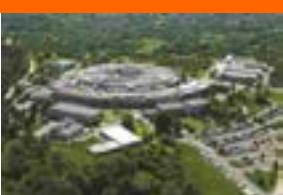
Caricamento...

**« PRECEDENTE**

Esprinet incontra il cloud ibrido e lancia il suo Marketplace

ARTICOLI CORRELATI

**Supply chain digitale,
SAP al World
Manufacturing Forum**



**Un data center a prova
di virus. Vertiv e
beanTech stupiscono**



**Il lavoro cambia e con lui
i datori di lavoro. IDC ne
discute**

**IL CANALE AL TEMPO DEL COVID-19:
PROVE TECNICHE DI RICONNESSIONE**

CON PROOFPOINT, EXCLUSIVE NETWORKS PROTEGGE LAVORO DA REMOTO E CLOUD

Proponendo le soluzioni di accesso remoto sicuro e di business continuity firmate Proofpoint, Exclusive Networks intende supportare la sua rete di rivenditori nel fornire soluzioni tangibili e facilmente implementabili alle organizzazioni che devono affrontare l'attuale panorama delle minacce informatiche.

Grazie alla partnership con il vendor californiano che offre soluzioni per la cybersecurity e la conformità, il VAD offrirà due nuove soluzioni ai reseller: Proofpoint Meta, un'alternativa di nuova generazione alla VPN con accesso alla rete zero trust (zero trust remote access, ZTNA) e ObserviT Insider Threat Management (ITM) che consente alle organizzazioni di rilevare rischi interni malevoli e accidentali in tempo reale.

Morena Maestroni, Marketing Director Italy, Greece, Malta & Cyprus di Exclusive Networks: "Nel panorama odierno del lavoro da remoto, Exclusive Networks comprende più che mai la necessità per le organizzazioni di continuità aziendale e accesso remoto sicuro. Poiché i criminali informatici prendono di mira sempre più i dipendenti, è fondamentale che i team di sicurezza mettano in atto le misure corrette per rimuovere il potenziale di errore umano e, cosa altrettanto importante, assicurarsi che risorse interne malintenzionate non accedano ai dati" dichiara Morena Maestroni, Marketing Director Italy, Greece, Malta & Cyprus di Exclusive Networks.

Come difendere il lavoro in cloud e da remoto EVENTO

[CON PROOFPOINT, EXCLUSIVE NETWORKS PROTEGGE LAVORO DA REMOTO E CLOUD]

CON PROOFPOINT, EXCLUSIVE NETWORKS PROTEGGE LAVORO DA REMOTO E CLOUD

Il VAD offre alla rete di reseller le soluzioni di accesso alla rete zero-trust e di gestione delle minacce interne del vendor californiano per affrontare l'attuale panorama di minacce informatiche di Redazione 1 ora fa Condividi questo articolo Proponendo le soluzioni di accesso remoto sicuro e di business continuity finamate Proofpoint , Exclusive Networks intende supportare la sua rete di rivenditori nel fornire soluzioni tangibili e facilmente implementabili alle organizzazioni che devono affrontare l'attuale panorama delle minacce informatiche. Grazie alla partnership con il vendor californiano che offre soluzioni per la cybersecurity e la conformità, il VAD offrirà due nuove soluzioni ai reseller: Proofpoint Meta , un'alternativa di nuova generazione alla VPN con accesso alla rete zero trust (zero trust remote access, ZTNA) e Observalt Insider Threat Management (ITM) che consente alle organizzazioni di rilevare rischi interni malevoli e accidentali in tempo reale. Morena Maestroni, Marketing Director Italy, Greece, Malta & Cyprus di Exclusive Networks "Nel panorama odierno del lavoro da remoto, Exclusive Networks comprende più che mai la necessità per le organizzazioni di continuità aziendale e accesso remoto sicuro. Poiché i criminali informatici prendono di mira sempre più i dipendenti, è fondamentale che i team di sicurezza mettano in atto le misure corrette per rimuovere il potenziale di errore umano e, cosa altrettanto importante, assicurarsi che risorse interne malintenzionate non accedano ai dati" dichiara Morena Maestroni, Marketing Director Italy, Greece, Malta & Cyprus di Exclusive Networks. Come difenderà il lavoro in cloud e da remoto EVENTO Da emergenza a strategia: Sicurezza, Dati, AI e Cloud. La sfida è proprio ora Big Data Iscritti all'Evento "Oggi, le aziende e le istituzioni devono affrontare un panorama di minacce in cui i criminali informatici concentrano i loro attacchi sull'anello più debole e difficile da proteggere: l'uomo. Proofpoint mostra che il 99% degli attacchi informatici richiede l'interazione umana per avere successo" spiega Gérard Beraud- Sudreau, VP, EMEA Channels & SEMEA sales presso Proofpoint che continua "Man mano che le applicazioni si spostano nel cloud e i lavoratori sono sempre più in remoto, sorgono ulteriori ostacoli per la sicurezza. Le organizzazioni necessitano di un approccio olistico per fornire un accesso sicuro alle applicazioni e una forte visibilità su come i loro dipendenti gestiscono i dati sensibili". Con la pandemia da Covid-19 una grande percentuale di forza lavoro è passata al lavoro da remoto. Ma lavorare da remoto per il 100% del tempo è diverso dal lavorare da casa una o due volte alla settimana e porta con sé ulteriori ostacoli alla sicurezza, poiché i dipendenti accedono ai dati sensibili da molte posizioni. Il rapporto "Cost of Insider Threats 2020 Global Report" di Proofpoint evidenzia che in media, il 52% delle violazioni dei dati è causato da insiders e il costo è raddoppiato negli ultimi tre anni. Le organizzazioni interessate hanno speso \$ 11,45 milioni all'anno per rimediare alle minacce interne nel 2019 e hanno impiegato 77 giorni per contenere ogni incidente. Di queste minacce interne, oltre il 60% era il risultato di un dipendente o un contractor poco attento e il 23% era causato da insider malintenzionati. Implementando soluzioni ZTNA efficaci, le organizzazioni possono rafforzare la loro architettura basata su cloud e la loro piattaforma di sicurezza incentrata sulle persone, proteggendo meglio sia le persone che le applicazioni e i dati a cui accedono oltre il perimetro tradizionale. Inoltre, l'utilizzo di ITM per rilevare minacce interne malevoli e accidentali in tempo reale aiuta a proteggere le organizzazioni da perdita di dati, atti dannosi e danni al marchio che coinvolgono dipendenti che agiscono in modo doloso, negligente o inconsapevole, dall'interno verso l'esterno. Aziende

[CON PROOFPOINT, EXCLUSIVE NETWORKS PROTEGGE LAVORO DA REMOTO E CLOUD]



i tuoi dati sono al sicuro?

INDUSTRY 4.0

Home > Portale Bitmat > Portale News > Exclusive Networks sceglie la sicurezza di Proofpoint

Exclusive Networks sceglie la sicurezza di Proofpoint

Di **Redazione Top Trade** - 17/11/2020



Exclusive Networks aggiunge alla sua offerta le soluzioni di Accesso Remoto Sicuro e di Business Continuity firmate Proofpoint



Morena Maestroni, Exclusive Networks

Exclusive Networks ha annunciato il proprio impegno nell'abilitare l'accesso remoto sicuro e la business continuity per le aziende attraverso il canale. Grazie a una partnership con **Proofpoint**, vendor californiano che offre soluzioni per la cybersecurity e la conformità, il distributore offrirà due nuove soluzioni alla sua rete di rivenditori: **Proofpoint Meta**, che rappresenta un'alternativa di nuova generazione alla VPN, con accesso alla rete zero trust (zero trust remote access, ZTNA) e **ObserveIT Insider Threat Management** (ITM), che consente alle organizzazioni di rilevare rischi interni malevoli e accidentali in tempo reale.



Newsletter

Iscriviti alla Newsletter per ricevere gli aggiornamenti dai portali di BitMAT Edizioni.

Iscriviti Adesso

La famiglia di stampanti per ufficio Xerox® VersaLink®
Grandi funzionalità. Prezzi contenuti. Sicurezza integrata.

Offri un vero fattore di differenziazione ai clienti e genera nuovi ricavi continui per te.

Per saperne di più

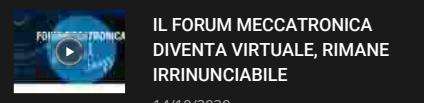
xerox®

BitMATv - I video di BitMAT



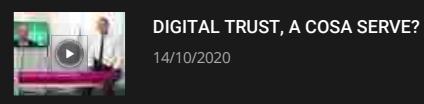
ELO ECM SUITE per digitalizzare i contenuti aziendali in maniera smart

Redazione - 05/11/2020



IL FORUM MECCATRONICA DIVENTA VIRTUALE, RIMANE IRRINUNCIABILE

14/10/2020



DIGITAL TRUST, A COSA SERVE?

14/10/2020



CITRIX E PRAIM: 24 ANNI DI PASSIONE

14/10/2020

Exclusive Networks ha sempre considerato l'evangelizzazione di nuovi "concepts" come la chiave per sensibilizzare i clienti sulle questioni più critiche affrontate dalle organizzazioni. Proponendo Proofpoint, Exclusive Networks aiuterà la sua rete di rivenditori a fornire soluzioni tangibili e facilmente implementabili per superare le sfide che le organizzazioni devono affrontare nell'attuale panorama delle minacce informatiche.

"Oggi, le aziende e le istituzioni devono affrontare un panorama di minacce in cui i criminali informatici concentrano i loro attacchi sull'anello più debole e difficile da proteggere: l'utente. La ricerca di Proofpoint "Cost of Insider Threats 2020 Global Report" mostra che il 99% degli attacchi informatici richiede l'interazione umana per avere successo", ha affermato Gérard Beraud- Sudreau, VP, EMEA Channels & SEMEA sales presso Proofpoint. "Man mano che le applicazioni si spostano nel cloud e i lavoratori sono sempre più in remoto, sorgono ulteriori ostacoli per la sicurezza. Le organizzazioni necessitano di un approccio olistico per fornire un accesso sicuro alle applicazioni e devono avere una forte visibilità su come i loro dipendenti gestiscono i dati sensibili".

"Nel panorama odierno del lavoro da remoto, Exclusive Networks comprende più che mai l'importanza della necessità per le organizzazioni di avere continuità aziendale e accesso remoto sicuro. Poiché i criminali informatici prendono di mira sempre più i dipendenti, è fondamentale che i team di sicurezza mettano in atto le misure corrette per rimuovere il potenziale di errore umano e, cosa altrettanto importante, occorre assicurarsi che risorse interne malintenzionate non accedano ai dati", ha affermato Morena Maestroni, Marketing Director Italy, Greece, Malta & Cyprus di Exclusive Networks.

Proofpoint Meta è un'offerta scalabile, basata su cloud, che può espandere rapidamente e facilmente la capacità di accesso remoto basato su client e consentire l'accesso sicuro basato su browser alle applicazioni dietro il firewall, il tutto con un'esperienza utente semplice e ad alte prestazioni. Con Proofpoint Meta, le aziende possono così supportare semplicemente l'enorme aumento di lavoratori remoti.

Mentre la sicurezza informatica tradizionale è stata focalizzata sui pericoli all'esterno dell'azienda, i programmi di sicurezza moderni devono integrare le soluzioni di sicurezza tradizionali con una soluzione che guarda sia dentro che fuori. **ObserverIT Insider Threat Management (ITM)** aiuta le organizzazioni a proteggersi dalla perdita di dati, atti dannosi e danni al marchio che coinvolgono dipendenti che agiscono in modo doloso, negligente o inconsapevole.

TAGS Exclusive Networks Proofpoint



Articolo precedente

Etichettatura mobile con l'app di marcatura Phoenix Contact per smartphone e tablet

Articolo successivo

HPE Partner Ready Program: miglioramenti in vita per guidare la crescita dell'as-a-Service e delle PMI



APPLICAZIONI SCALABILI IN AMBIENTI MODERNI E DINAMICI CON L'APPROCCIO CLOUD NATIVE

01/10/2020

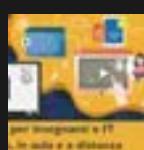


Più letti



Pure Storage promuove una Modern Partner Experience

Redazione Top Trade - 12/11/2020



Blended Learning: BenQ spiega sfide e opportunità per la scuola

Redazione Top Trade - 11/11/2020



Etichettatura mobile con l'app di marcatura Phoenix Contact per smartphone e tablet

Redazione Top Trade - 17/11/2020



Redazione Top Trade

<https://www.toptrade.it/>

TopTrade è parte di BitMAT Edizioni, una casa editrice che ha sede a Milano con copertura a 360° per quanto riguarda la comunicazione rivolta agli specialisti dell'Information & Communication Technology.



TECNOLOGIE

STRATEGIE

INFRASTRUTTURE

SICUREZZA

TENDENZE

scopriilo su Speciale Sicurezza 360x365

l'intelligenza distribuita
nella fabbrica del futuro

Home > Portale Bitmat > Portale News

Extreme Networks Partner Conference: si punta su formazione e autonomia per il canale

Da **Laura Del Rosario** - 06/11/2020



Katia Federico, Channel Manager Italy di Extreme Networks, fa il punto sul ruolo dei partner: da come si evolvono a quali sono i nuovi strumenti a loro disposizione nell'ottica di renderli sempre più autonomi e skillati per affrontare le sfide di un mondo in mutazione



Katia Federico, Extreme Networks

Da sempre al centro della strategia di **Extreme Networks**, player focalizzato sulle soluzioni di networking più innovative, il canale è oggi più che mai importante per accompagnare e supportare le imprese nel percorso di digitalizzazione cui si stanno approcciando con una sempre maggiore incisività, grazie anche alla spinta derivata dall'affermarsi a livello globale del covid-19. La digitalizzazione sta subendo una profonda accelerazione, con cloud e smart working che sono ormai la nuova normalità, e in questo scenario cambiano anche il ruolo dei vendor e soprattutto dei partner, che



CASE HISTORY | WORKSHOP
SPECIALE PRODOTTI | TECNOLOGIE
ONLINE CONFERENCE
1 - 4 DICEMBRE 2020

SCOPRI DI PIÙ

Newsletter

Iscriviti alla Newsletter per ricevere gli aggiornamenti dai portali di BitMAT Edizioni.

Iscriviti Adesso



BitMATv - I video di BitMAT



14/10/2020



14/10/2020



14/10/2020



01/10/2020

diventano dei veri e propri consulenti sul territorio pronti a venire incontro ai nuovi bisogni delle imprese. Flessibilità e autonomia sono le parole chiave di Extreme Networks in relazione al canale, su cui la società ha fatto il punto nella recente Partner Conference annuale.

Abbiamo parlato di tutto questo con **Katia Federico**, Channel Manager Italy di Extreme Networks.

"La diffusione del covid ha trasformato e ancora sta trasformando la nostra quotidianità e la tecnologia si sta rivelando un argomento essenziale anche per poter arginare i danni dovuti alle limitazioni che abbiamo avuto e avremo ancora fino a fine emergenza – esordisce Federico -. Le aziende stanno provvedendo ad allinearsi in tal senso, chi più velocemente e chi più lentamente a seconda delle proprie possibilità."

Oggi è fondamentale avere a disposizione un flusso di dati, un miglioramento delle reti e l'intelligenza artificiale: sono pillar fondamentali per ogni tipo di impresa, dalla piccola e media, alla grande, agli ospedali.

Gli strumenti digitali di connessione e di lavoro come Zoom e Teams hanno evitato il blocco di tutte le attività e quindi sta crescendo la consapevolezza della necessità di adottare tecnologie all'avanguardia. E questo vale anche per l'Italia, dove le aziende stanno realizzando che è vero che c'è un investimento da fare ma che grazie a questo poi il lavoro è facilitato ed il business ne trae giovamento.

E' quindi il momento di cloud e smart working: gli imprenditori, anche quelli più restii per questioni di mentalità culturale, si sono resi conto che questi strumenti offrono degli importanti margini di miglioramento".

All'interno di questo scenario i vendor come Extreme Networks come stanno evolvendo?

"Già da qualche anno Extreme Networks ha iniziato a investire nel cloud e quindi non ci siamo fatti cogliere impreparati. Lo scorso anno abbiamo inserito nel cloud tutti i nostri prodotti, modificando la nostra offerta. E abbiamo prodotti inerenti anche il tema dello smart working. Durante il primo lockdown e anche dopo Extreme ha lavorato per creare dei pacchetti per rendere il lavoro da casa veloce e sicuro. Anche per noi c'è stata una forte accelerata: visto che la direzione era già segnata anche le nostre roadmap si sono accorciate nei tempi".

Sulla base di quanto detto come è cresciuta la richiesta della vostra offerta cloud nell'ultimo periodo?

"Ci sono stati dei tassi di crescita importanti perché soprattutto in ambito wireless abbiamo un'offerta totalmente incentrata sul cloud. La nostra offerta cloud si suddivide in due categorie: una standard e una invece direttamente sul cloud. Anche i nostri clienti e i nostri partner si orientano sempre più verso la 'nuvola' perché il cloud regala semplicità e flessibilità, oltre che una gestione immediata, dove per la gestione della rete non occorre spostarsi fisicamente".

Quindi cambia lo scenario, cambia il ruolo del vendor ma cambia anche il ruolo del canale per venire incontro alle esigenze che stanno emergendo in questo preciso momento storico. Come si sta evolvendo?

"Il canale è un pilastro importantissimo per la strategia di Extreme Networks. Il canale è il nostro interlocutore privilegiato, con cui poi andiamo a braccetto sul cliente finale. Oggi più che mai il ruolo del canale è fondamentale per supportare le imprese italiane nel percorso di trasformazione con cui sono alle prese, spesso irta di difficoltà e per il quale le aziende fanno riferimento ai partner non avendo competenze dirette in materia."

Gli eventi Top dell'ICT



Più letti



Vertiv: Gianpietro Chiumento è il nuovo IT Channel Reseller Manager per l'Italia

Redazione Top Trade - 06/11/2020



Gigaset Smart Care si prende cura di tutta la famiglia

Redazione Top Trade - 06/11/2020



Cablaggio Rosenberger OSI per il data center Tier IV di Elmec

Redazione Top Trade - 05/11/2020



I nostri partner sono opportunamente skillati per quanto riguarda il cloud e lo smart working ed hanno adattato le reti dei loro clienti in maniera così rapida da renderli operativi nel minor tempo possibile in una situazione di emergenza così grave come quella in cui ci siamo trovati ad operare, dove dal giorno alla notte le imprese hanno dovuto abilitare la possibilità di lavorare da remoto in modo veloce e sicuro”.

A proposito di formazione, i vostri partner sono già skillati in materia cloud e smart working. Avete in programma ulteriori iniziative?

“Il nostro canale è molto formato a prescindere da qualsiasi tipo di vertical di cui andiamo a parlare. Perché per questa tipologia di prodotti la formazione è fondamentale: per venderli è necessario avere delle competenze necessarie. È veramente importante che il partner sia capace. Quindi la formazione per noi è a dir poco fondamentale.

Extreme Networks ha un programma di certificazione che comprende tutte le tematiche, dal campus, allo switching al cloud. Oltre alle certificazioni offriamo anche una serie di webinar di formazione erogati dai nostri system engineer con cadenza settimanale.

Durante il lockdown abbiamo erogato numerosi webinar, uno o due a settimana, di natura tecnica, registrando un ottimo successo a livello di adesioni, proprio a dimostrazione di come il canale si ponga in maniera reattiva di fronte alla possibilità di avere nuove competenze e conoscenze.

Abbiamo anche reso gratuito il nostro corso sulla piattaforma cloud vista l'estrema importanza della tematica”.

A ottobre si è svolta la vostra annuale Partner Conference, quest'anno ovviamente in formato digitale. Quali sono stati i temi al centro del dibattito?

“La Partner Conference 2020 di Extreme Networks si è svolta in formato digitale in un'inedita forma simil talk show che ha registrato un notevole successo.

Durante l'evento abbiamo voluto sottolineare quanto sia importante l'AUTONOMIA del partner. In questo senso la novità più grande è stato il lancio di una piattaforma Channel Self-Service, la Extreme Empower, che permette al partner di essere autonomo nel creare e generare nuove quotazioni, kit list e così via. In pochissimi minuti i partner possono creare l'offerta e proseguire con le trattative con il proprio cliente ad un ritmo più veloce. Il nuovo strumento lavora per eliminare i tempi di attesa pratici per la creazione delle offerte.

Fondamentale anche il ruolo dei distributori (Attiva Evolution, Advantec, Esprinet, Exclusive Networks, Ingram Micro, Scansource , Westcon): se il partner in un preciso momento non riesce a loggarsi sulla piattaforma e a inserire la quotazione contatta direttamente via telefonica il distributore che lo abilita a farlo in maniera immediata.

Abbiamo notato che i nostri partner hanno bisogno di molta velocità e autonomia e questo lo si può fare solo automatizzando determinati processi”.

Invece dal punto di vista della tecnologia avete fatto dei nuovi annunci durante la Partner Conference?

“Extreme Networks ha introdotto una funzionalità nuova nei nostri access point Wi-Fi. Abbiamo annunciato l'integrazione della funzionalità del Bluetooth e del Bluetooth Low Energy e dell'Intrusion Prevention System che si chiama **Extreme AirDefense** per offrire una maggiore sicurezza alle aziende.

A livello pratico la soluzione rileva attraverso il Bluetooth quali sono i dispositivi autorizzati o meno ad operare all'interno delle reti aziendali.

A lato tutta la parte cloud sta avendo un innovazione continua”.

E per il prossimo futuro qual è la strategia per il canale?

“I partner sono veramente al centro del nostro modello di business e siamo molto focalizzati sull'offrire loro supporto per quanto e quando ne hanno bisogno.

Abbiamo creato l'Empower proprio con questo obiettivo in mente.

La strategia è semplicemente quella di offrire continuo supporto ai nostri partner con tutti gli strumenti di cui disponiamo, con la nostra tecnologia e con i nostri corsi. Quindi Extreme si focalizzerà sui loro bisogni per trovare delle risposte concrete.

Il nostro parco di partner è veramente variegato (c'è lo zoccolo duro delle grandi aziende che sono con noi da anni ma anche la parte di SMB che a livello di fatturato non fanno grandi numeri ma lavorano sulla quantità). Il nostro obiettivo è quello di fidelizzarli sempre di più e i numeri ci stanno dando ragione”.

Avete anche intenzione di ampliare la base dei partner con un focus maggiore sulle tecnologie emergenti e più innovative?

“Ovviamente si cercano sempre nuovi partner. Bisogna avere sempre gli occhi aperti. Sicuramente un occhio di riguardo va a quei nuovi system integrator che hanno più skill e sono più orientati verso il cloud”.

TAGS | [canale](#) | [Extreme Networks](#) | [Katia Federico](#)



Articolo precedente

[LG lancia un nuovo proiettore ProBeam Laser 4K](#)

Prossimo articolo

[Gigaset Smart Care si prende cura di tutta la famiglia](#)



Laura Del Rosario

Articoli correlati

Di più dello stesso autore



TP-Link e SETS insieme per creare reti affidabili, veloci e sicure



Axis presenta la telecamera bullet fissa di nuova generazione



Seidor Italy distribuisce Panopto in Italia

Channel tech

[HOME](#) [CANALE](#) [MERCATO](#) [PRODOTTI E SERVIZI](#) [RETAIL](#) [DISTRIBUTORI](#) [TECNOLOGIA](#) [VIDEO](#)

CERCA ...

[HOME](#) > [CANALE](#) > WatchGuard: aprire con rapidità l'opportunità di cross-selling

WatchGuard: aprire con rapidità l'opportunità di cross-selling

DAL 1 OTTOBRE 2020 IL LISTINO DEL VENDOR AMERICANO È PRONTO E INTEGRATO. ANCHE IL PROGRAMMA DI CANALE WATCHGUARDOONE È STRUTTURATO PER OSPITARE I PARTNER PANDA SECURITY.

06/11/2020 Stefano Belviolandì

[f](#)[t](#)[in](#)[@](#)[G+](#)[e-mail](#)[print](#)

Aprire rapidamente l'opportunità di **cross-selling**. È stata questa una delle priorità più importanti per **WatchGuard Technologies** sin dal primo giorno dell'acquisizione di **Panda Security**.

Dal 1 ottobre 2020 il listino del vendor americano è pronto e integrato e anche il **programma di canale WatchGuardONE**, che resta uno degli elementi differenzianti dell'azienda sul mercato, è strutturato per ospitare i partner Panda Security.

A **WatchGuard** mancava la **focalizzazione sulla sicurezza dell'endpoint**, che ha guadagnato una sempre maggiore importanza durante i mesi di lockdown e di smart working.

La scelta di acquisire **Panda Security** è stata dettata dalla volontà di **completare la rosa dell'offerta di WatchGuard** con una robusta soluzione di sicurezza dell'endpoint.

*"Con l'acquisizione di Panda Security, abbiamo ampliato l'offerta e di conseguenza anche il programma di canale", spiega **Ivan De Tomasi, country manager Italia & Malta di WatchGuard**. "Fino allo scorso 30 settembre, il nostro programma di canale WatchGuardONE era strutturato su tre pillar, ossia "specializzazioni" declinate sulle nostre tre famiglie di prodotti: **network security, secure wireless, multi factor authentication**. Il mercato ha registrato negli ultimi anni una necessità crescente di protezione dell'endpoint e, nel periodo di lockdown e di smart working, tutti noi ci siamo accorti di quanto sia importante. Con l'acquisizione di Panda Security abbiamo aggiunto una quarta famiglia di prodotti definita **WatchGuard Endpoint Security** (a listino dal 1 ottobre) e, di conseguenza, inserito nel programma di canale WatchGuardONE una nuova specializzazione dedicata a questa offerta".*



Ivan De Tomasi, country manager Italia & Malta di WatchGuard

Un'altra recente evoluzione interessante dell'offerta WatchGuard riguarda **Passport**, la proposta commerciale dedicata all'endpoint volta a fornire soluzioni del portafoglio WatchGuard in bundle e, oggi, consta di tre prodotti: **AuthPoint, DNSWatchGo e Adaptive Defense 360** (quest'ultimo era il prodotto di punta di Panda Security).

"A listino, Adaptive Defense 360 viene venduto singolarmente oppure in bundle in Passport", spiega De Tomasi che entra nel merito dell'acquisizione e delle numeriche. "Le due aziende, nei rispettivi mercati, sono complementari tra loro. WatchGuard con questa operazione passa da un numero di 11 mila partner a livello globale a circa 18 mila: i prodotti Panda potranno essere gestiti dall'unica piattaforma unificata WatchGuard Cloud".

De Tomasi ci tiene a sgombrare il campo da ogni equivoco: **WatchGuardONE** resta e, i partner che gravitavano attorno al programma di Panda Security, **P3**, saranno veicolati in WatchGuardONE, anche se "solo i meritevoli resteranno nel programma" e ne spiega i motivi.

"Il programma di canale è lo strumento sul quale fanno leva i nostri commerciali per reclutare partner. Vogliamo mantenere alto il suo valore perché ha sempre rappresentato un punto di forza per WatchGuard. In Italia abbiamo 1200 partner attivi e 630 partner che fatturano trimestralmente. Vi sono poi altri partner che non appartengono al programma WatchGuardONE ma vendono WatchGuard e sono i cosiddetti 'Registered'. Ora - precisa - proporremo ai partner certificati di Panda Security un periodo transitorio di tre mesi per allinearsi ai commitment richiesti per restare in WatchGuardONE. Se non si allineeranno saranno declassati ma potranno vendere WatchGuard tramite la distribuzione", spiega De Tomasi.

I **mesi di integrazione di Panda Security in WatchGuard** sono stati relativamente veloci e, durante questo periodo, **WatchGuard ha lanciato un programma transitorio nel quale si dava la possibilità ai distributori WatchGuard (Esprinet, Elmat, Exclusive Networks e Symbolic)** di vendere anche i prodotti Panda.

Tutto questo è terminato il 30 settembre. Per quanto riguarda il tema dei distributori nel loro complesso, ricordiamo che Panda Security aveva legami con **Computer Gross e con Bludis**.

De Tomasi ha affermato che *"ci sarà una razionalizzazione delle due distribuzioni in un'unica economia distributiva"*.

Condividi:



Mi piace:

i tuoi dati sono al sicuro?

INDUSTRY 4.0

[Home](#) > [Portale Bimat](#) > [Portale News](#) > Extreme Networks Partner Conference: si punta su formazione e autonomia per il...

Extreme Networks Partner Conference: si punta su formazione e autonomia per il canale

di [Laura Del Rosario](#) - 06/11/2020

Katia Federico, Channel Manager Italy di Extreme Networks, fa il punto sul ruolo dei partner: da come si evolvono a quali sono i nuovi strumenti a loro disposizione nell'ottica di renderli sempre più autonomi e skillati per affrontare le sfide di un mondo in mutazione.



Extreme Networks

Better Connections. Better Experience. For Everyone.

Katerina Federico, Extreme Networks

Da sempre al centro della strategia di Extreme Networks, player focalizzato sulle soluzioni di networking più innovative, il canale è oggi più che mai importante per accompagnare e supportare le imprese nel percorso di digitalizzazione cui si stanno approcciando con una sempre maggiore incisività, grazie anche alla spinta derivata dall'affermarsi a livello globale del covid-19. La digitalizzazione sta subendo una profonda accelerazione, con cloud e smart working che sono ormai la nuova normalità, e in questo scenario cambiano anche il ruolo dei vendor e soprattutto dei partner, che

**Newsletter**

Iscriviti alla Newsletter per ricevere gli aggiornamenti dai portali di BitMAT Edizioni.

Iscriviti Adesso

La famiglia di stampanti per ufficio zero" VersaLink®
Grandi funzionalità. Prezzi contenuti. Sicurezza integrata.

Offri un vero fattore di differenziazione ai clienti e genera nuovi ricavi continui per te.

Per saperne di più**xerox****BitMATv - I video di BitMAT****Riproduzione** 05/11/2020

IL FORUM MECCATRONICA DIVENTA VIRTUALE, RIMANE IRRINUNCIABILE

14/10/2020



DIGITAL TRUST, A COSA SERVE?

14/10/2020



CITRIX E PAJIM: 24 ANNI DI PASSIONE

14/10/2020

diventano dei veri e propri consulenti sul territorio pronti a venire incontro ai nuovi bisogni delle imprese. Flessibilità e autonomia sono le parole chiave di Extreme Networks in relazione al canale, su cui la società ha fatto il punto nella recente Partner Conference annuale.

Abbiamo parlato di tutto questo con Katia Federico, Channel Manager Italy di Extreme Networks.

"La diffusione del covid ha trasformato e ancora sta trasformando la nostra quotidianità e la tecnologia si sta rivelando un argomento essenziale anche per poter arginare i danni dovuti alle limitazioni che abbiamo avuto e avremo ancora fino a fine emergenza – esordisce Federico -. Le aziende stanno provvedendo ad allinearsi in tal senso, chi più velocemente e chi più lentamente a seconda delle proprie possibilità.

Oggi è fondamentale avere a disposizione un flusso di dati, un miglioramento delle reti e l'intelligenza artificiale: sono pillar fondamentali per ogni tipo di impresa, dalla piccola e media, alla grande, agli ospedali.

Gli strumenti digitali di connessione e di lavoro come Zoom e Teams hanno evitato il blocco di tutte le attività e quindi sta crescendo la consapevolezza della necessità di adottare tecnologie all'avanguardia. E questo vale anche per l'Italia, dove le aziende stanno realizzando che è vero che c'è un investimento da fare ma che grazie a questo poi il lavoro è facilitato ed il business ne trae giovamento.

E' quindi il momento di cloud e smart working: gli imprenditori, anche quelli più restii per questioni di mentalità culturale, si sono resi conto che questi strumenti offrono degli importanti margini di miglioramento".

All'interno di questo scenario i vendor come Extreme Networks come stanno evolvendo?

"Già da qualche anno Extreme Networks ha iniziato a investire nel cloud e quindi non ci siamo fatti cogliere impreparati. Lo scorso anno abbiamo inserito nel cloud tutti i nostri prodotti, modificando la nostra offerta. E abbiamo prodotti inerenti anche il tema dello smart working. Durante il primo lockdown e anche dopo Extreme ha lavorato per creare dei pacchetti per rendere il lavoro da casa veloce e sicuro. Anche per noi c'è stata una forte accelerata: visto che la direzione era già segnata anche le nostre roadmap si sono accorciate nei tempi".

Sulla base di quanto detto come è cresciuta la richiesta della vostra offerta cloud nell'ultimo periodo?

"Ci sono stati dei tassi di crescita importanti perché soprattutto in ambito wireless abbiamo un'offerta totalmente incentrata sul cloud. La nostra offerta cloud si suddivide in due categorie: una standard e una invece direttamente sul cloud. Anche i nostri clienti e i nostri partner si orientano sempre più verso la 'nuvola' perché il cloud regala semplicità e flessibilità, oltre che una gestione immediata, dove per la gestione della rete non occorre spostarsi fisicamente".

Quindi cambia lo scenario, cambia il ruolo del vendor ma cambia anche il ruolo del canale per venire incontro alle esigenze che stanno emergendo in questo preciso momento storico. Come si sta evolvendo?

"Il canale è un pilastro importantissimo per la strategia di Extreme Networks. Il canale è il nostro interlocutore privilegiato, con cui poi andiamo a braccetto sul cliente finale. Oggi più che mai il ruolo del canale è fondamentale per supportare le imprese italiane nel percorso di trasformazione con cui sono alle prese, spesso irta di difficoltà e per il quale le aziende fanno riferimento ai partner non avendo competenze dirette in materia.



APPLICAZIONI SCALABILI IN AMBIENTI MODERNI E DINAMICI CON L'APPROCCIO CLOUD NATIVE

01/10/2020



Più letti



Gigaset Smart Care si prende cura di tutta la famiglia

Redazione Top Trade - 06/11/2020



Versione digital per il Tech Data Channel Summit 2020

Redazione Top Trade - 11/11/2020



Da KIOXIA nuove SSD per applicazioni hyperscale

Redazione Top Trade - 09/11/2020

I nostri partner sono opportunamente skillati per quanto riguarda il cloud e lo smart working ed hanno adattato le reti dei loro clienti in maniera così rapida da renderli operativi nel minor tempo possibile in una situazione di emergenza così grave come quella in cui ci siamo trovati ad operare, dove dal giorno alla notte le imprese hanno dovuto abilitare la possibilità di lavorare da remoto in modo veloce e sicuro".

A proposito di formazione, i vostri partner sono già skillati in materia cloud e smart working. Avete in programma ulteriori iniziative?

"Il nostro canale è molto formato a prescindere da qualsiasi tipo di vertical di cui andiamo a parlare. Perché per questa tipologia di prodotti la formazione è fondamentale: per venderli è necessario avere delle competenze necessarie. È veramente importante che il partner sia capace. Quindi la formazione per noi è a dir poco fondamentale.

Extreme Networks ha un programma di certificazione che comprende tutte le tematiche, dal campus, allo switching al cloud. Oltre alle certificazioni offriamo anche una serie di webinar di formazione erogati dai nostri system engineer con cadenza settimanale.

Durante il lockdown abbiamo erogato numerosi webinar, uno o due a settimana, di natura tecnica, registrando un ottimo successo a livello di adesioni, proprio a dimostrazione di come il canale si ponga in maniera reattiva di fronte alla possibilità di avere nuove competenze e conoscenze.

Abbiamo anche reso gratuito il nostro corso sulla piattaforma cloud vista l'estrema importanza della tematica".

A ottobre si è svolta la vostra annuale Partner Conference, quest'anno ovviamente in formato digitale. Quali sono stati i temi al centro del dibattito?

"La Partner Conference 2020 di Extreme Networks si è svolta in formato digitale in un'inedita forma simile talk show che ha registrato un notevole successo.

Durante l'evento abbiamo voluto sottolineare quanto sia importante l'AUTONOMIA del partner. In questo senso la novità più grande è stato il lancio di una piattaforma Channel Self-Service, la Extreme Empower, che permette al partner di essere autonomo nel creare e generare nuove quotazioni, kit list e così via. In pochissimi minuti i partner possono creare l'offerta e proseguire con le trattative con il proprio cliente ad un ritmo più veloce. Il nuovo strumento lavora per eliminare i tempi di attesa pratici per la creazione delle offerte.

Fondamentale anche il ruolo dei distributori (Attiva Evolution, Advantec, Esprinet, Exclusive Networks, Ingram Micro, Scansource , Westcon); se il partner in un preciso momento non riesce a loggarsi sulla piattaforma e a inserire la quotazione contatta direttamente via telefonica il distributore che lo abilita a farlo in maniera immediata.

Abbiamo notato che i nostri partner hanno bisogno di molta velocità e autonomia e questo lo si può fare solo automatizzando determinati processi".

Invece dal punto di vista della tecnologia avete fatto dei nuovi annunci durante la Partner Conference?

"Extreme Networks ha introdotto una funzionalità nuova nei nostri access point Wi-Fi. Abbiamo annunciato l'integrazione della funzionalità del Bluetooth e del Bluetooth Low Energy e dell'Intrusion Prevention System che si chiama Extreme AirDefense per offrire una maggiore sicurezza alle aziende.

A livello pratico la soluzione rileva attraverso il Bluetooth quali sono i dispositivi autorizzati o meno ad operare all'interno delle reti aziendali.

A lato tutta la parte cloud sta avendo un innovazione continua".

E per il prossimo futuro qual è la strategia per il canale?

"I partner sono veramente al centro del nostro modello di business e siamo molto focalizzati sull'offrire loro supporto per quanto e quando ne hanno bisogno. Abbiamo creato l'Empower proprio con questo obiettivo in mente.

La strategia è semplicemente quella di offrire continuo supporto ai nostri partner con tutti gli strumenti di cui disponiamo, con la nostra tecnologia e con i nostri corsi. Quindi Extreme si focalizzerà sui loro bisogni per trovare delle risposte concrete.

Il nostro parco di partner è veramente variegato (c'è lo zoccolo duro delle grandi aziende che sono con noi da anni ma anche la parte di SMB che a livello di fatturato non fanno grandi numeri ma lavorano sulla quantità). Il nostro obiettivo è quello di fidanzarli sempre di più e i numeri ci stanno dando ragione".

Avete anche intenzione di ampliare la base dei partner con un focus maggiore sulle tecnologie emergenti e più innovative?

"Ovviamente si cercano sempre nuovi partner. Bisogna avere sempre gli occhi aperti. Sicuramente un occhio di riguardo va a quei nuovi system integrator che hanno più skill e sono più orientati verso il cloud".

TAGS canale Extreme Networks Katia Federico



Articolo precedente

LG lancia un nuovo proiettore ProBeam Laser 4K

Articolo successivo

Gigaset Smart Care si prende cura di tutta la famiglia



Laura Del Rosario

ARTICOLI CORRELATI

ALTRO DALL'AUTORE



Liferay e il canale: una relazione ancora più solida nel 2020



Fujitsu: cosa ostacola le donne nel canale IT?



Red Hat punta sul canale per conquistare il mid market e le pmi



Exclusive Networks, la Tech Experience 2020 ha messo in scena il futuro

Ben 500 sono stati i partecipanti all'edizione digitale del maggiore evento organizzato da Exclusive Networks in Italia. Al centro dell'appuntamento tanti utili spunti per riuscire a garantire una continuità operativa capace di andare oltre ogni limite strutturale, organizzativo, geografico, ordinario e straordinario. Moltissimi i vendor intervenuti nel corso della plenaria e presenti con spazi espositivi virtuali dove hanno potuto incontrare dealer e utenti finali

*CLAUDIA ROSSI

Il domani appartiene a chi lo sente arrivare". Con queste parole Luca Marinelli, Ceo e General Manager di Exclusive Networks Italia, Grecia, Cipro e Malta, ha dato il via all'edizione 2020 della Tech Experience, un evento che quest'anno è stato trasposto in digitale a causa della pandemia. Una scelta che ha consentito di ampliare la tradizionale platea di riferimento includendo, oltre al sistema dell'offerta, numerosi utenti finali con l'obiettivo di aiutare i dealer ad arrivare prima sul mercato. 500 i partecipanti complessivi di una plenaria che, dopo Marinelli, ha visto alternarsi sul palco i maggiori vendor presenti nel portafoglio del Vad: Fortinet, Nutanix, Rubrik, Acutech, Hycu, Paolo Alto Networks, Wallix, FireEye, Proofpoint, SenticOne, Zyxel e, infine, Supermicro.

Tutti interventi collegati dal filo rosso del tema che Exclusive Networks ha scelto per l'evento: "Connessi e sicuri oltre ogni limite", un titolo che sottolinea quanto sia importante oggi per le aziende saper compiere scelte capaci di garantire una continuità operativa che vada oltre ogni limite, sia esso strutturale, organizzativo, geografico, ordinario o straordinario, come sta accadendo con l'attuale pandemia. "Viviamo da tempo in una società data driven, in cui i dati generati hanno raggiunto quest'anno i 40 zettabyte.

Ma cosa ne facciamo di questi dati? Come li proteggiamo? Anni fa risiedevano in enormi data center. Oggi hanno ormai preso piede le infrastrutture cloud, apprezzate dalle aziende per la capacità di snellire le operazioni, tagliare i costi e offrire performance decisamente migliori" afferma Marinelli,

ricordando che, una volta costruite, queste nuove infrastrutture vanno anche protette per mettere al sicuro la proprietà intellettuale e i dati che ospitano. Exclusive Networks si occupa proprio di questo: cybersecurity e cloud transformation, due ambiti che oggi, secondo tutti gli analisti, stanno offrendo ai dealer le maggiori opportunità di crescita.

"Su questi temi siamo il miglior partner con cui lavorare. A distinguerci sono i cinque pilastri su cui abbiamo costruito negli anni la nostra identità: valore, innovazione, competenza, concretezza e affidabilità" spiega Marinelli. Il valore è espresso soprattutto dalle soluzioni e dalle tecnologie a portafoglio: i migliori vendor selezionati all'interno dei vari blocchi tecnologici, seguendo un preciso processo di scouting che permette all'ecosistema di

continuare a crescere nel tempo. "Recentemente, per esempio, abbiamo siglato un accordo con Lenovo per quanto riguarda la piattaforma d'iperconvergenza e cloud transformation ThinkAgile" chiarisce Marinelli, che sul tema dell'innovazione, parola a suo dire troppo spesso abusata sul mercato, ricorda il costante impegno di Exclusive Networks nella ricerca di soluzioni di nuova generazione, capaci di generare reali opportunità per i dealer e i loro clienti.

La competenza è testimoniata, invece, da 160 certificazioni, di cui 110 sales e 50 tecniche. "Vantiamo addirittura una risorsa con 14 certificazioni" tiene a precisare il General Manager. Per quanto riguarda la concretezza, a ottobre 2018 il Vdc ha dato prova di grande focalizzazione, varando il Power Lab, un demo center pensato per far toccare con mano le soluzioni distribuite in modalità completamente



LUCA MARINELLI
Ceo e General Manager di Exclusive Networks Italia, Croazia, Cipro e Malta

integrazione. "Attualmente abbiamo 72 integrazioni e dall'inizio dell'anno abbiamo organizzato 55 sessioni" afferma Marinelli, che invita dealer a sfruttare ancora di più questo centro, portando i loro clienti infine, in merito all'affidabilità. Exclusive mette a disposizione servizi formativi, marketing e finanziari, accompagnando quindi con i fatti ciò

che promette all'ecosistema dei suoi rivenditori. Un impegno che recentemente ha visto, tra l'altro, il lancio di due importanti iniziative a sostegno del business dei reseller, sempre più chiamati a spostarsi su modelli as a service.

A fine 2019 abbiamo lanciato MSSD, una piattaforma che mette a disposizione del solo canale una suite di servizi di sicurezza gestiti al 100%. Servizi che completano le principali offerte dei vendor, consentendo ai partner di aumentare il 'customer lifetime cycle' e sfruttare un'opportunità che

oggi cresce due volte più velocemente della sicurezza informatica tradizionale" conclude Marinelli, che ricorda anche il recente lancio di X-OD, Exclusive On Demand, una nuova piattaforma digitale che offre ai dealer la possibilità di acquistare a consumo praticamente tutti i prodotti dei brand presenti nel portafoglio del distributore. C

EXCLUSIVE NETWORKS X-OD, LA PIATTAFORMA CHE SEMPLIFICA IL BUSINESS AS A SERVICE

L'innovazione come motore di business. Questo il principio che da sempre guida le scelte strategiche di Exclusive Networks, il distributore a valore che ha annunciato la disponibilità della nuova piattaforma digitale X-OD. Pensata per aiutare il canale a evolvere velocemente verso un modello economico 'a sottoscrizione', la piattaforma intende offrire ai rivenditori la possibilità di acquistare a consumo praticamente tutti i prodotti dei brand presenti nel portafoglio del distributore. Disponibile da subito in UK, Francia e Paesi Bassi, Belgio, Spagna, Germania, Finlandia, Irlanda e Austria, mentre nel resto del mondo (Italia inclusa) sarà progressivamente rilasciato nel corso del 2021.

Tre i vendor ad oggi presenti: Palo Alto Networks, Proofpoint e Google Chronicle, ma l'intenzione di Exclusive è arrivare a includere a breve tutti i suoi dieci top brand. "L'essenza di X-OD non è quella di un marketplace. La piattaforma è, infatti, in grado di offrire in modalità as-a-service qualsiasi tipo di prodotto (dall'hardware al software, dalle licenze alle soluzioni cloud), indipendentemente da come è commercializzato in origine dal vendor" spiega Jesper Trolle, neo Ceo di Exclusive Networks. Una differenza sostanziale, evidenziata anche da Julien Antoine, Evp Strategy & Operations di Exclusive Networks, pronto a sottolineare come questa sia la prima volta che un distributore riesce a riconfezionare le offerte dei fornitori attraverso una piattaforma digitale.

"Tutto ciò non ha alcun costo d'accesso per i rivenditori: Exclusive Networks si assume, infatti, tutti i rischi finanziari e i costi Capex dell'operazione" afferma Antoine, spiegando come X-OD sia in grado di digitalizzare l'intera catena del valore attraverso un approccio end-to-end, che dal vendor arriva fino all'utente finale. "Nel tentativo di affrontare la complessità introdotta dai vendor nelle proprie soluzioni, i rivenditori si trovano spesso bloccati nel mezzo di questa catena. Noi garantiamo loro semplicità, consentendo di acquistare nello stesso modo in cui vendono ai loro clienti. Oggi, infatti, i dealer sono obbligati a convertire le offerte, acquistando in Capex e vendendo in Opex. Noi ci occupiamo di questa trasformazione per conto loro, non solo eliminando qualsiasi forma di rischio, ma anche consentendo la creazione, la vendita e il provisioning di nuovi servizi e bundle personalizzati in modo rapido e scalabile" precisa Trolle. Jesper Trolle, neo Ceo di Exclusive Networks.

Secondo il Ceo, tutte queste caratteristiche saranno alla base del successo della piattaforma X-OD sul mercato: un successo che nei prossimi anni porterà Exclusive On-Demand a contribuire per oltre il 50% sulle revenue del distributore. Oggi il peso della componente as-a-service è attorno al 15-20%.



JESPER TROLLE
neo Ceo di Exclusive Networks

Informativa

Noi e alcuni partner selezionati utilizziamo cookie o tecnologie simili come specificato nella [cookie policy](#).

Per quanto riguarda la pubblicità, noi e alcuni partner selezionati, potremmo utilizzare dati di geolocalizzazione precisi e fare una scansione attiva delle caratteristiche del dispositivo ai fini dell'identificazione, al fine di archiviare e/o accedere a informazioni su un dispositivo e trattare dati personali (es. dati di navigazione, indirizzi IP, dati di utilizzo o identificativi univoci) per le seguenti finalità: annunci e contenuti personalizzati, valutazione dell'annuncio e del contenuto, osservazioni del pubblico; sviluppare e perfezionare i prodotti.

Puoi liberamente prestare, rifiutare o revocare il tuo consenso, in qualsiasi momento, accedendo al [pannello delle preferenze pubblicitarie](#).

[Scopri di più e personalizza](#)[Rifiuta](#)[Accetta](#)[Home](#) / [news](#) / notizia

Exclusive Networks, la Tech Experience 2020 ha messo in scena il futuro

Claudia Rossi

20-10-2020

500 i partecipanti all'edizione digitale del maggiore evento organizzato da Exclusive Networks in Italia. Al centro dell'appuntamento tanti utili spunti per riuscire per garantire una continuità operativa capace di andare oltre ogni limite strutturale, organizzativo, geografico, ordinario e straordinario. Moltissimi i vendor intervenuti nel corso della plenaria e presenti con spazi espositivi virtuali dove hanno potuto incontrare dealer e utenti finali



"Il domani appartiene a chi lo sente arrivare". Con queste parole **Luca Marinelli, Ceo e General Manager di Exclusive Networks Italia, Grecia, Cipro e Malta**, ha dato il via all'**edizione 2020 della Tech Experience, un evento che quest'anno è stato trasposto in digitale a causa della pandemia**. Una scelta che ha consentito di ampliare la tradizionale platea di riferimento includendo, oltre al sistema dell'offerta,

SPECIALI[Tutti gli articoli](#)[L'importanza dei Cash & Carry](#)[Programmi di canale](#)[Come costruire un'azienda sicura?
La guida definitiva nel cuore della ripartenza](#)[Cybersecurity 2020, la sicurezza dei dati si estende allo smart working](#)

numerosi utenti finali con l'obiettivo di aiutare i dealer ad arrivare prima sul mercato. 500 i partecipanti complessivi di una plenaria che, dopo Marinelli, ha visto alternarsi sul palco i maggiori vendor presenti nel portafoglio del Vad: **Fortinet, Nutanix, Rubrik, Acuutech, Hycu, Paolo Alto Networks, Wallix, FireEye, Proofpoint, SentilOne, Zyxel e, infine, Supermicro.** Tutti interventi collegati dal filo rosso del tema che Exclusive Networks ha scelto per l'evento: **"Connessi e sicuri oltre ogni limite", un titolo che sottolinea quanto sia importante oggi per le aziende saper compiere scelte capaci di garantire una continuità operativa che vada oltre ogni limite,** sia esso strutturale, organizzativo, geografico, ordinario o straordinario, come sta accadendo con l'attuale pandemia.

"Viviamo da tempo in una società data driven, in cui i dati generati hanno raggiunto quest'anno i 40 zettabyte. Ma cosa ne facciamo di questi dati? Come li proteggiamo? Anni fa risiedevano in enormi data center. Oggi hanno ormai preso piede le infrastrutture cloud, apprezzate dalle aziende per la capacità di snellire le operazioni, tagliare i costi e offrire performance decisamente migliori" afferma Marinelli, ricordando che, una volta costruite, queste nuove infrastrutture vanno anche protette per mettere al sicuro la proprietà intellettuale e i dati che ospitano. **Exclusive Networks si occupa proprio di questo: cybersecurity e cloud transformation**, due ambiti che, secondo tutti gli analisti, offrono oggi le maggiori opportunità di crescita ai dealer.



Luca Marinelli, Ceo e General Manager di Exclusive Networks Italia, Grecia, Cipro e Malta

"Su questi temi siamo il miglior partner con cui lavorare. A distinguerci sono i cinque pilastri su cui abbiamo costruito negli anni la nostra identità: valore, innovazione, competenza, concretezza e affidabilità" spiega Marinelli. **Il valore è espresso soprattutto dalle soluzioni e dalle tecnologie a portafoglio:** i migliori vendor selezionati all'interno dei vari blocchi tecnologici, seguendo un preciso processo di scouting che permette all'ecosistema di continuare a crescere nel tempo. *"Recentemente, per esempio, abbiamo siglato un accordo con Lenovo per quanto riguarda la piattaforma d'iperconvergenza e cloud transformation ThinkAgile"* chiarisce Marinelli, che **sul tema dell'innovazione**, parola a suo dire troppo spesso abusata sul mercato, **ricorda il costante impegno di Exclusive Networks nella ricerca di soluzioni di nuova generazione**, capaci di generare reali opportunità per i dealer e i loro clienti. **La competenza è testimoniata, invece, da 160 certificazioni, di cui 110 sales e 50 tecniche.** "Vantiamo addirittura una risorsa con 14 certificazioni" tiene a precisare il General Manager. **Per quanto riguarda la concretezza, a ottobre 2018 il Vad ha dato prova di grande focalizzazione, varando il Power Lab**, un demo

V. Valley

Security digital tour, come costruire una "nuova" sicurezza a prova di "nuova" normalità



CALENDARIO

Tutte

- OTT 21** QNAP Partner e-Conference 2020: Storage SMB
- OTT 21** Micro Focus Tech Update - Voltage Data Security
- OTT 21** Internet of Medical Things a rischio: come proteggere la Sanità digitale
- OTT 21** Webinar Microsoft & Adobe DC: Partnership Vincente.
- OTT 21** Webinar Ekahau e Meraki Wi-Fi: dalla pianificazione al business
- OTT 21** Scopri di più su Micro Focus Iscriviti ai prossimi appuntamenti
- OTT 21** Channel Webinar: Training & certificazioni Fujitsu - istruzioni per l'uso
- OTT 22** Check Point: SECURE
- OTT 22** FortiAuthenticator per gestire centralmente l'utenza delle tue infrastrutture e aumentare la sicurezza di accesso.



center pensato per far toccare con mano le soluzioni distribuite in modalità completamente integrata. "Attualmente abbiamo 72 integrazioni e dall'inizio dell'anno abbiamo organizzato 55 sessioni" afferma Marinelli, che invita dealer a sfruttare ancora di più questo centro, portando i loro clienti.

Infine, in merito all'affidabilità, Exclusive mette a disposizione servizi formativi, marketing e finanziari, accompagnando quindi con i fatti ciò che promette all'ecosistema dei suoi rivenditori. Un impegno che recentemente ha visto, tra l'altro, il lancio di due importanti iniziative a sostegno del business dei reseller, sempre più chiamati a spostarsi su modelli as a service. "A fine 2019 abbiamo lanciato MSSD, una piattaforma che mette a disposizione del solo canale una suite di servizi di sicurezza gestiti al 100%. Servizi che completano le principali offerte dei vendor, consentendo ai partner di aumentare il 'customer lifetime cycle' e sfruttare un'opportunità che oggi cresce due volte più velocemente della sicurezza informatica tradizionale" conclude Marinelli, che ricorda anche **il recente lancio di XOD, Exclusive On Demand, una nuova piattaforma digitale che offre ai dealer la possibilità di acquistare a consumo praticamente tutti i prodotti dei brand presenti nel portafoglio del distributore.**

Se questo articolo ti è piaciuto e vuoi rimanere sempre informato con le notizie di **ChannelCity.it** iscriviti alla nostra [Newsletter gratuita](#).

MAGAZINE

Tutti i nu-

[Leggi il Magazine](#)**NOTIZIE CORRELATE**

Focelda, una rete Cash & Carry capace di ascoltare



Esprivillage, Cash & Carry con i servizi al centro



Datamatic, "i nostri Cash & Carry sono filiali sul territorio"



Computer Gross, B2B Store focalizzati sul valore



Cometa, Cash & Carry con una forte vocazione al supporto



Due nuovi Country Manager per Esprinet



Brevi, i prossimi step della prima rete Cash & Carry dalle relazioni forti



Tech Data lancia il nuovo labs-demo center Dell Solution Center

Informativa

Noi e alcuni partner selezionati utilizziamo cookie o tecnologie simili come specificato nella [cookie policy](#).

Per quanto riguarda la pubblicità, noi e alcuni partner selezionati, potremmo utilizzare dati di geolocalizzazione precisi e fare una scansione attiva delle caratteristiche del dispositivo ai fini dell'identificazione, al fine di archiviare e/o accedere a informazioni su un dispositivo e trattare dati personali (es. dati di navigazione, indirizzi IP, dati di utilizzo o identificativi univoci) per le seguenti finalità: annunci e contenuti personalizzati, valutazione dell'annuncio e del contenuto, osservazioni del pubblico; sviluppare e perfezionare i prodotti.

Puoi liberamente prestare, rifiutare o revocare il tuo consenso, in qualsiasi momento, accedendo al [pannello delle preferenze pubblicitarie](#).

[Scopri di più e personalizza](#)[Rifiuta](#)[Accetta](#)[Home](#) / [Calendario](#) / evento

HCI e la Security. In un mondo sempre più iperconvergente, la security ci va a braccetto



Grazie all'integrazione fra iperconvergenza Nutanix ed alle funzionalità dei Next-Gen Firewall di Palo Alto Networks la security segue l'infrastruttura, scopriremo come grazie alla funzionalità d'integrazione ed automazione via API, saremo in grado di aiutare e proteggere i servizi dell'infrastruttura.

Concentrato in un'ora, fieri di essere stati tra i primi a rendere disponibile tale integrazione, sfrutteremo la PowerSession, un format inedito ed innovativo per raccontarvi le più moderne tecnologie disponibili a portfolio Exclusive Networks; racconteremo la tecnologia declinata in casi d'uso attraverso il PowerLAB applicando un approccio sicuro ed integrato nello spirito che contraddistingue il nostro DNA a valore.

Relatore:

Samuele Cerutti (Channel Cloud Architect, Nutanix)

Manuel Mannello (System Engineer, Exclusive Networks)

**Luogo:**

webinar

Data evento:

2020-10-14 10:45:00

Orari:

Dalle 10:45 alle 12:00

Organizzatore:

Exclusive Networks con Nutanix e Palo Alto Networks

Sito Web:

[Iscrizione/Informazioni](#)



Se questo articolo ti è piaciuto e vuoi rimanere sempre informato con le notizie di **ChannelCity.it** iscriviti alla nostra [Newsletter gratuita](#).

[Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#) [E-mail](#) [WhatsApp](#)

Informativa

Noi e alcuni partner selezionati utilizziamo cookie o tecnologie simili come specificato nella [cookie policy](#).

Per quanto riguarda la pubblicità, noi e alcuni partner selezionati, potremmo utilizzare dati di geolocalizzazione precisi e fare una scansione attiva delle caratteristiche del dispositivo ai fini dell'identificazione, al fine di archiviare e/o accedere a informazioni su un dispositivo e trattare dati personali (es. dati di navigazione, indirizzi IP, dati di utilizzo o identificativi univoci) per le seguenti finalità: annunci e contenuti personalizzati, valutazione dell'annuncio e del contenuto, osservazioni del pubblico; sviluppare e perfezionare i prodotti.

Puoi liberamente prestare, rifiutare o revocare il tuo consenso, in qualsiasi momento, accedendo al [pannello delle preferenze pubblicitarie](#).

[Scopri di più e personalizza](#)[Rifiuta](#)[Accetta](#)[Home](#) / [news](#) / notizia

Exclusive Networks X-OD, la piattaforma che semplifica il business as a service

Claudia Rossi 08-10-2020

Disponibile da subito in Uk, Francia e Paesi Bassi, Exclusive On-Demand sarà lanciato in Italia nel corso del 2021. Palo Alto Networks, Proofpoint e Google Chronicle i primi fornitori presenti sulla piattaforma, capace di offrire a consumo qualsiasi tipo di prodotto, indipendentemente da come è originariamente proposto dal vendor

[Distributori](#)[Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#) [E-mail](#) [WhatsApp](#)

L'innovazione come motore di business. Questo il principio che da sempre guida le scelte strategiche di **Exclusive Networks**, il distributore a valore che in questi giorni ha annunciato la disponibilità della nuova piattaforma digitale X-OD. Pensata per aiutare il canale a evolvere velocemente verso un modello economico 'a sottoscrizione', la piattaforma intende offrire ai rivenditori la possibilità di acquistare a consumo praticamente tutti i prodotti dei brand presenti nel

SPECIALI[Tutti gli spec](#)

Come cambia il printing nell'era della pandemia



L'importanza dei Cash & Carry



Programmi di canale



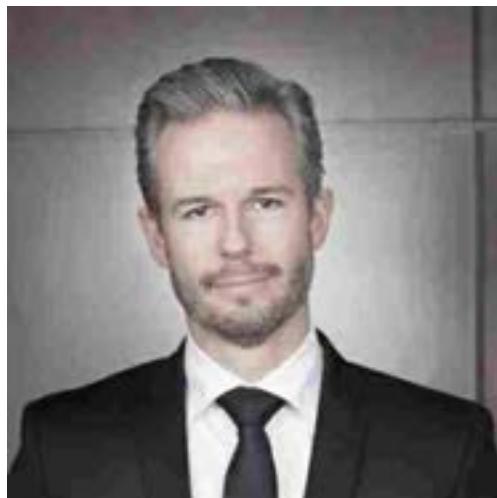
Come costruire un'azienda sicura? La guida definitiva nel cuore della ripartenza



portafoglio del distributore. Disponibile da subito in Uk, Francia e Paesi Bassi, Exclusive On-Demand sarà lanciato in Belgio, Spagna, Germania, Finlandia, Irlanda e Austria il prossimo 1° novembre, mentre **nel resto del mondo (Italia inclusa) sarà progressivamente rilasciato nel corso del 2021.** Tre i vendor ad oggi presenti: **Palo Alto Networks, Proofpoint e Google Chronicle**, ma l'intenzione di Exclusive è arrivare a includere a breve tutti i suoi dieci top brand.

"L'essenza di X-OD non è quella di un marketplace. La piattaforma è, infatti, in grado di offrire in modalità as-a service qualsiasi tipo di prodotto (dall'hardware al software, dalle licenze alle soluzioni cloud), indipendentemente da come è commercializzato in origine dal vendor" spiega **Jesper Trolle, neo CEO di Exclusive Networks.** Una differenza sostanziale, evidenziata anche da **Julien Antoine, EVP Strategy & Operations di Exclusive Networks**, pronto a sottolineare come questa sia la prima volta che un distributore riesce a riconfezionare le offerte dei fornitori attraverso una piattaforma digitale. *"Tutto ciò non ha alcun costo d'accesso per i rivenditori: Exclusive Networks si assume, infatti, tutti i rischi finanziari e i costi Capex dell'operazione"* afferma Antoine, spiegando come **X-OD sia in grado di digitalizzare l'intera catena del valore attraverso un approccio end-to-end, che dal vendor arriva fino all'utente finale.**

"Nel tentativo di affrontare la complessità introdotta dai vendor nelle proprie soluzioni, i rivenditori si trovano spesso 'bloccati nel mezzo' di questa catena. Noi garantiamo loro semplicità, consentendo di acquistare nello stesso modo in cui vendono ai loro clienti. Oggi, infatti, i dealer sono obbligati a convertire le offerte, acquistando in Capex e vendendo in Opex. Noi ci occupiamo di questa trasformazione per conto loro, non solo eliminando qualsiasi forma di rischio, ma anche consentendo la creazione, la vendita e il provisioning di nuovi servizi e bundle personalizzati in modo rapido e scalabile" precisa Trolle.



Jesper Trolle, neo CEO di Exclusive Networks

Secondo il Ceo, tutte queste caratteristiche saranno alla base del successo della piattaforma X-OD sul mercato: un successo che **nei prossimi anni porterà Exclusive On-Demand a contribuire per oltre il 50% sulle revenue del distributore.** Oggi il peso della componente as-a-service è attorno al 15-20%.

Se questo articolo ti è piaciuto e vuoi rimanere sempre informato con le notizie di **ChannelCity.it** iscriviti alla nostra **Newsletter gratuita**.

Cybersecurity 2020, la sicurezza dei dati si estende allo smart working



CALENDARIO

Tutte

NOV 12 Bitdefender:
Gravityzone@Human Sapevi che il 95% degli incidenti di sicurezza informatica ha una componente di errore umano?

NOV 12 ADOBE VIP-MP M2:
l'abbonamento Adobe da vero VIP

NOV 12 Alcatel-Lucent Enterprise - Perché WiFi 6?

NOV 12 Gravityzone@Human Sapevi che il 95% degli incidenti di sicurezza informatica ha una componente di errore umano?

NOV 12 Email Security: conoscere le minacce per proteggere le aziende da attacchi e truffe via email

NOV 12 Ottimizza la gestione degli ambienti di lavoro con Ivanti Workspace Control

NOV 12 Webinar Cisco Hyperflex e Intersight

NOV 12 Dell Technologies Forum Italia 2020

NOV 12 Scopri la flessibilità di vFilO di DataCore - Partecipa al sales event



Channel tech

[HOME](#) [CANALE](#) [MERCATO](#) [PRODOTTI E SERVIZI](#) [RETAIL](#) [DISTRIBUTORI](#) [TECNOLOGIA](#) [VIDEO](#)

CERCA...

[HOME](#) > [CANALE](#) > Exclusive Networks lancia X-OD. Vince l'abbonamento

Exclusive Networks lancia X-OD. Vince l'abbonamento

EXCLUSIVE NETWORKS LANCIA LA PIATTAFORMA ON DEMAND X-OD. TUTTI I DETTAGLI. IN ITALIA ARRIVERÀ NEL 2021.

© 07/10/2020 □ Stefano Belvolani



Tradurre tutto in **abbonamento** inseguendo la transizione 'a consumo' sia per i partner sia per i loro clienti. È questo il senso del lancio della **piattaforma on-demand** da parte di **Exclusive Networks**. Un mondo dove è **il servizio a dominare** e sul quale fa leva il distributore attraverso **X-OD**, questo il nome della piattaforma che richiama Exclusive Networks On-Demand.

La piattaforma, presentata dal neo ceo di Exclusive Networks, **Jesper Trolle**, punta a un cambiamento nel modo in cui soluzioni informatiche e infrastrutturali saranno fruite all'inseguimento di quel cambiamento di gestione dei costi chiamato Opex.

Ma attenzione, l'introduzione di questa piattaforma non sarà subito disponibile per tutto il mondo. Da subito, la piattaforma è disponibile nel Regno Unito, nei Paesi Bassi e in Francia mentre in Belgio, Spagna, Germania, Finlandia, Irlanda e Austria sarà operativa dal 1 novembre prossimo. Infine, dal 2021, nel resto del mondo.

"Fino a ora, pochi reseller partners sono stati in grado di capitalizzare le forze di mercato che guidano vendor e clienti in un mondo dove tutto è come servizio. X-OD rende facile per loro la trasformazione al consumo basato su abbonamento", ha spiegato Trolle. "X-OD è una piattaforma digitale in grado di trasformare i servizi in un abbonamento, semplificando il consumo e consentendo la creazione, la vendita e il provisioning di nuovi servizi e pacchetti su misura per velocità e scalabilità. X-OD consente ai vendor che attualmente non sono aperti alla sottoscrizione di ottenere ricavi. E non vi è alcun costo o rischio per i partner di salire a bordo e iniziare a trasformarsi in nuovi modelli di business on-demand che possono promuovere con il proprio marchio, con i propri servizi e anche oltre a promuovere altri vendor presenti nel portafoglio Exclusive Networks".



Jesper Trolle CEO Exclusive Networks

Un anno di lavoro e di sviluppo lavorando fianco a fianco con vendor, rivenditori e clienti finali al fine di capire bene la catena del valore che fosse alla base di un abbonamento per prodotti e servizi.

Julien Antoine, EVP Strategy & Operations di Exclusive Networks, ha poi sottolineato: *"X-OD offre la nostra continua missione di creare valore e vantaggio competitivo per i vendor e rivenditori. Il lancio consente ai partner di salire rapidamente a bordo della piattaforma X-OD e di iniziare a trasformare i propri modelli di business con facilità, supportati da una gamma di risorse didattiche, di marketing e di abilitazione alle vendite".*

"X-OD è la piattaforma per i partner per consolidare la loro posizione di consulenti IT strategici per i loro clienti piuttosto che semplicemente fornitori", ha aggiunto Trolle. "Inizia con l'essere rilevante per le esigenze del mercato, e questo significa essere pienamente abilitato a vendere su abbonamento. Ma X-OD è molto più di un'architettura come servizio. È ottimizzato per l'esperienza del cliente e il successo dello stesso, semplificando il modo in cui i clienti finali possono interagire con la tecnologia e fornendo una visibilità nell'ambiente del cliente per scopi di upselling e cross-selling. C'è grande interesse tra i nostri rivenditori e la nostra comunità di fornitori è anche molto entusiasta delle opportunità di canale che X-OD rappresenta. Invitiamo la nostra comunità di partner ad iniziare questa trasformazione partecipando alla nostra vasta serie di webinar Live Demo disponibile da oggi su [X-OD.com](#)".

Le fasi pilota di X-OD sono state completate in estate con tre fornitori chiave del portafoglio Exclusive Networks: **Palo Alto Networks**, **Proofpoint** e **Chronicle**. Oggi tutti i fornitori sono disponibili tramite X-OD e la piattaforma è in grado di consentire ai partner di fornire qualsiasi prodotto o servizio all'interno di un singolo abbonamento.

"Ci sono grandi vantaggi per i nostri partner attraverso X-OD, offrendo loro più modi per soddisfare le esigenze dei clienti. Il consumo basato su abbonamento non è solo in arrivo, ma è già qui. X-OD è un'iniziativa molto interessante e siamo orgogliosi di farne parte fin dal primo giorno", ha dichiarato Michael Herman, VP Channels EMEA di Palo Alto Networks.

"I clienti stanno guidando il cambiamento tecnologico e la loro domanda di scelta, flessibilità e automazione ci sta spingendo tutti a innovare. Con X-OD, Exclusive Networks sta generando il tipo di valore aggiunto di cui il canale ha bisogno per fornire nuovi modelli di business", ha commentato Martin Mackay, Senior Vice President, EMEA di Proofpoint.

"La piattaforma X-OD offre ai partner un modo rapido e scalabile di concentrarsi sulle esigenze dei clienti, indipendentemente dall'estremo o dal cambiamento. Exclusive Networks è riuscita a rendere il consumo di tecnologia semplice, flessibile e veloce da adottare, e non vediamo l'ora di adottare la futura evoluzione della piattaforma per offrire vantaggi ancora maggiori", ha commentato Magali Bohn, Business Development and Strategic Partnerships Director - Security BU, di Google.

Condividi:



Mi piace:

Caricamento...



< PRECEDENTE

Context: la sicurezza degli endpoint e della rete non conosce crisi

SUCCESSIVO >



ARTICOLI CORRELATI



AVM implementa il WPA3 in tutti i prodotti FRITZ!



SAP porta il cloud nel retail, servizi professionali e macchine industriali



I sindaci scoprono l'Ict per comunicare ai cittadini. Il caso di Sinora



Stop a scalate verso certificazioni facili volte solo allo sconto

Informativa

Noi e alcuni partner selezionati utilizziamo cookie o tecnologie simili come specificato nella [cookie policy](#).

Per quanto riguarda la pubblicità, noi e alcuni partner selezionati, potremmo utilizzare dati di geolocalizzazione precisi e fare una scansione attiva delle caratteristiche del dispositivo ai fini dell'identificazione, al fine di archiviare e/o accedere a informazioni su un dispositivo e trattare dati personali (es. dati di navigazione, indirizzi IP, dati di utilizzo o identificativi univoci) per le seguenti finalità: annunci e contenuti personalizzati, valutazione dell'annuncio e del contenuto, osservazioni del pubblico; sviluppare e perfezionare i prodotti.

Puoi liberamente prestare, rifiutare o revocare il tuo consenso, in qualsiasi momento, accedendo al [pannello delle preferenze pubblicitarie](#).

[Scopri di più e personalizza](#)[Rifiuta](#)[Accetta](#)[Home](#) / [news](#) / notizia

Exclusive Networks, al via il 13 Ottobre la Phigital Tech Experience 2020

Claudia Rossi

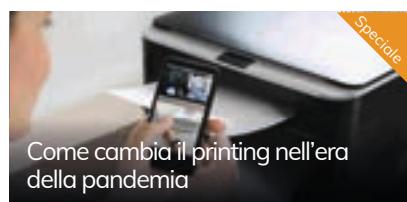
06-10-2020

Intitolata "Connessi e sicuri oltre ogni limite", l'edizione 2020 della Tech Experience avrà luogo dal 13 al 27 Ottobre e si rivolgerà a dealer e utenti finali, mixando le migliori soluzioni per eventi fisici e digitali. Cybersecurity e cloud transformation i temi al centro di sessioni plenarie e workshop tecnologici, mentre un'area espositiva virtuale permetterà ai visitatori di entrare in contatto diretto con importanti vendor del settore



"Connessi e sicuri oltre ogni limite", questo il titolo dell'evento che Exclusive Networks organizzerà dal 13 al 27 Ottobre per parlare della nuova 'EXtra-Normalità' con vendor, dealer e utenti finali. L'edizione 2020 della Tech Experience amplierà infatti la sua tradizionale platea di riferimento includendo, oltre al sistema dell'offerta, anche numerose aziende clienti dei suoi partner.

SPECIALI

[Tutti gli articoli](#)

Come cambia il printing nell'era della pandemia



L'importanza dei Cash & Carry



Programmi di canale



Come costruire un'azienda sicura?
La guida definitiva nel cuore della ripartenza



un'interlocuzione diretta che punta ad accorciare la filiera, aiutando i dealer ad arrivare prima sul mercato.

"Si tratta di una novità importante, che si combina con un'ulteriore estensione della platea dei partecipanti, comprensiva quest'anno anche dei professionisti di Grecia, Cipro e Malta" afferma **Morena Maestroni, Marketing Director Italy, Greece, Malta & Cyprus di Exclusive Networks.**

L'appuntamento, trasposto in digitale a causa della pandemia in corso, metterà al centro **i temi chiave della cybersecurity e della cloud transformation**, focalizzando i dibattiti sull'importanza di saper compiere scelte innovative per garantire una continuità operativa capace di andare oltre ogni limite strutturale, organizzativo, geografico, ordinario o straordinario. *"L'emergenza sanitaria che stiamo vivendo dimostra alle aziende quanto sia importante essere tecnologicamente pronte ad affrontare eventi imprevedibili. Con Tech Experience 2020 vogliono aiutare dealer e utenti a esplorare nuovi scenari, suggerendo soluzioni applicative a prova di futuro"* chiarisce Maestroni, spiegando che l'evento sarà anche l'occasione per ricordare agli utenti finali quanto sia **importante scegliere partner competenti, capaci di selezionare le migliori tecnologie dal punto di vista evolutivo. Partner che decidono di appoggiarsi a un distributore a valore come Exclusive Networks, in grado di accelerarne le competenze, garantire la selezione delle migliori soluzioni disponibili e assicurare servizi di supporto di massima eccellenza.**



Morena Maestroni, Marketing Director Italy, Greece, Malta & Cyprus di Exclusive Networks

Tre le principali componenti dell'evento, concepito con una **formula phigital** capace di mixare le migliori soluzioni per eventi fisici e digitali: **due sessioni plenarie** tenute il 13 Ottobre in modalità talk show e trasmesse in streaming da uno studio televisivo che ospiterà 12 tra i maggiori vendor di tecnologie cloud e cybersecurity del mercato; un fitto calendario di **workshop tecnologici** organizzati dal 14 al 16 Ottobre; e **un'area expo virtuale** in cui dealer e utenti potranno interagire con gli espositori attraverso live chat e sessioni in room dedicate dal 13 al 27 Ottobre. *"Una vera e propria fiera virtuale che offrirà a tutti la possibilità di entrare in contatto diretto con vendor come Acuatech, Alsid, Eaton, FireEye, Fortinet, Gigamon, Hycu, Infoblox, Nutanix, Palo Alto, Proofpoint, Rubrik, SentinelOne, Super Micro, Wallix e Zyxel"* precisa Maestroni, ricordando che la partecipazione alla Tech Experience 2020 è completamente gratuita, previa registrazione <https://tech-experience-2020.shareevent.it/it-IT>

Cybersecurity 2020, la sicurezza dei dati si estende allo smart working



CALENDARIO

Tutto

- NOV 12** Bitdefender: Gravityzone@Human Sapevi che il 95% degli incidenti di sicurezza informatica ha una componente di errore umano?
- NOV 12** ADOBE VIP-MP M2: l'abbonamento Adobe da vero VIP
- NOV 12** Alcatel-Lucent Enterprise - Perché WiFi 6?
- NOV 12** Gravityzone@Human Sapevi che il 95% degli incidenti di sicurezza informatica ha una componente di errore umano?
- NOV 12** Email Security: conoscere le minacce per proteggere le aziende da attacchi e truffe via email
- NOV 12** Ottimizza la gestione degli ambienti di lavoro con Ivanti Workspace Control
- NOV 12** Webinar Cisco Hyperflex e Intersight
- NOV 12** Dell Technologies Forum Italia 2020
- NOV 12** Scopri la flessibilità di vFiO di DataCore - Partecipa al sales event

[Home](#) / [news](#) / [notizia](#)

Canalys Forum 2020 ai blocchi di partenza il prossimo 6 ottobre, in digitale

Redazione ChannelCity 29-09-2020

Il maggiore appuntamento indipendente con il canale It europeo si terrà quest'anno in digitale, consentendo una partecipazione ancora più estesa da parte di vendor, distributori e operatori di canale. Data di inizio dei lavori: 5 ottobre



Prenderà il via il prossimo 6 ottobre l'edizione Emea 2020 di Canalys Forum, il maggiore appuntamento indipendente con il canale It europeo. In considerazione delle circostanze, l'evento sarà tenuto per la prima volta completamente in digitale, confermando però la sua tradizionale formula di confronto e dialogo tra fornitori di tecnologia, distributori e rivenditori. Sono chiamati a raccolta per confrontarsi sulle principali tendenze in atto sul mercato. L'obiettivo di Canalys Forum è, infatti, quello di stimolare l'ecosistema, promuovendo nuove



SPECIALI

Tutti gli articoli



Come cambia il trading nell'era della pandemia



L'importanza dei Cash & Carry



Programmi di canale



Zyxel. Come cambia il cuore del rete in tempi di ripartenza



relazioni e opportunità di business.

La versione digitale aggiungerà maggiore flessibilità, consentendo ai partecipanti di entrare e uscire dalle sessioni, scegliendo solo gli appuntamenti più adatti al proprio business. **Tra le novità:** keynote brevi suddivisi in capitoli per selezionare solo i contenuti di interesse, Q&A interattive con i top executive, sottotitoli in numerose lingue, opzioni di chat per ogni sessione, contenuti on-demand fruibili in ogni momento, giochi che riconoscono i partecipanti più attivi e ricompense che garantiscono l'invito ai Canalys Forum del prossimo anno. La versione digitale consentirà, inoltre, un'adesione più estesa da parte di vendor, distributori e operatori di mercato, offrendo maggiori opportunità di contatto e di business. Al centro, come sempre, contenuti di qualità, relatori d'alto profilo e interventi a valore: tutti ingredienti che di anno in anno hanno permesso all'appuntamento di crescere fino a diventare uno dei maggiori eventi indipendenti al mondo per quanto riguarda l'intero canale IT.

Sponsor dell'evento di quest'anno saranno: Carbonite-Webroot, Citrix, DataCore, Datto, Dell Technologies, dynabook, Eaton, Equinix, Fujitsu, Kaspersky, Lenovo, Nutanix, SolarWinds e VMware.

Tra i distributori partner dell'evento: Also, Arrow, Exclusive Networks, Logicom, Prianto, SEC Datacom, Tech Data e Westcoast, cui vanno ad aggiungersi le due new entry e92plus e Giacom.

Se questo articolo ti è piaciuto e vuoi rimanere sempre informato con le notizie di ChannelCity.it iscriviti alla nostra Newsletter gratuita.



CALENDARIO

Tutte

- NOV 19** WFH Work From Home: soluzioni FUJITSU per Home Office e Business Mobile
- NOV 19** Hybrid cloud: la soluzione Synetox per semplificare, accelerare e proteggere il tuo IT
- NOV 20** Wireless UPDATE | I nuovi AP per il wireless fluido per tutti, ovunque
- NOV 20** Wireless UPDATE | I nuovi AP per il wireless fluido per tutti, ovunque
- NOV 20** Scopri la flessibilità di DataCore vFiO - Iscriviti al Technical Event
- NOV 20** ExtremeCloud IQ: Perché è molto più di una semplice gestione della rete
- NOV 20** LIT aziendale. Mai stato così semplice
- NOV 20** Microsoft Teams Calling and Meeting Offers
- NOV 20** Partecipa al nostro Live Bootcamp e ottieni la certificazione VTSP Mobility Management 2020

NOTIZIE CORRELATE



Liferay, la nuova customer experience fonde fisico e digitale



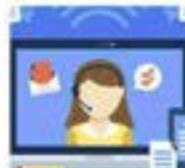
D-Link Virtual Roadshow: 4 settimane di workshop virtuali e gratuiti



Yeastar, il 27 ottobre evento di lancio virtuale del nuovo centralino Serie P



Exclusive Networks, al via il 13 Ottobre la Phigital Tech Experience 2020



TESTATA DI NETCONSULTING CUBE

NEWSLETTER [SERVIZI](#)

[Twitter](#) [LinkedIn](#) [Facebook](#) [RSS](#) [YouTube](#)

inno³ innovazione, informazione, incontro

DIGITAL HEALTH SUMMIT 2020

6|7|8|9 OTTOBRE 2020

SCENARI TECNOLOGIE GO TO MARKET UTENTI REPORTAGE EDITORIALI CEO CAFÈ ROOM [SEARCH](#)

Home > Giri di poltrone > Nomine in Anitec-Assinform, Exclusive Networks, Cyberark, EY

Giri di poltrone

Nomine in Anitec-Assinform, Exclusive Networks, Cyberark, EY

Questa settimana, congratulazioni a Eleonora Faina, Jesper Trolle, Raffaella Zilli, Donato Ferri

inno3 - 18.09.2020

Eleonora Faina è il nuovo direttore generale di **Anitec-Assinform**. La manager opera da oltre 15 anni nelle politiche pubbliche e affari istituzionali per associazioni di categoria e imprese di settori regolati. Nel suo percorso professionale ha maturato una solida esperienza nell'attività di advocacy e lobby, lavorando a stretto contatto con le istituzioni a ogni livello (Parlamento, Governo, Autorità di regolazione, enti locali). Inoltre, grazie a oltre 9 anni nel sistema confindustriale, dal 2008 al 2017, ha acquisito competenze specifiche nell'attività di policy making in particolare in materia di infrastrutture, appalti pubblici, **politiche industriali e digitalizzazione**.

Jesper Trolle è il nuovo Ceo di **Exclusive Networks**. Il manager arriva da ECS Arrow Electronics, dove ricopre la carica di presidente delle Americhe, e sarà responsabile della prossima fase di crescita dell'azienda e dell'upscale del business. Jesper Trolle subentra a Olivier Breitmayer, che diventa un membro non esecutivo del

- Advertisement -

[DI TENDENZA](#)

consiglio di amministrazione di [Exclusive Networks](#). Questo cambiamento fa parte di una strategia di successione pianificata da parte dell'azienda. Jesper Trolle lavorerà a fianco di Olivier Breitmayer per i prossimi tre mesi per garantire una transizione graduale.

Raffaella Zilli assume il ruolo di channel sales manager per l'Italia di **Cyberark**. Con sede a Milano, Raffaella Zilli ha la responsabilità di guidare la strategia e le attività dedicate al canale della società, consolidare e ampliare l'ecosistema di partner e sviluppare nuove opportunità di business congiunte, al fine di estendere la presenza di Cyberark nel mercato italiano. La manager vanta oltre 20 anni di esperienza nel mondo Ict e ha consolidato le proprie competenze in aziende internazionali come Check Point Software Technologies, [Huawei](#) e, più di recente, ricoprendo il ruolo di channel account manager in Trend Micro.

Donato Ferri è nominato Med consulting leader di **EY**. In questo nuovo ruolo, il manager assume la responsabilità della service line Consulting per Italia, Spagna e Portogallo, coordinando 3.500 professionisti attivi nell'offerta di servizi di consulenza a grandi organizzazioni del settore pubblico e privato. Partner [EY](#) dal 2006, Donato Ferri torna nel Consulting dopo tre anni al timone dei People Advisory Services, nel corso dei quali si è occupato di business transformation e change management. Donato Ferri succede in questo ruolo a **Marco Mazzucchelli**, che assume il nuovo ruolo di PE consulting leader e diventa membro dell'Emea Consulting board.

Go To Market

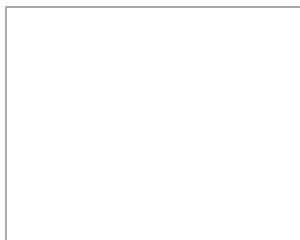
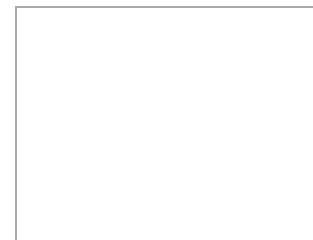
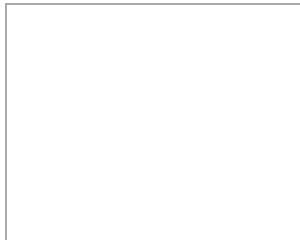
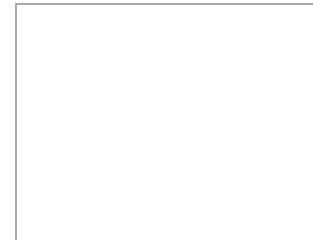
Gaia-X, Ovh e T-Systems per il public cloud europeo

Cereda (Ibm): Trasformare i processi aziendali ora

Tecnologie

TikTok, corteggiamento Oracle vince su Microsoft

Now Platform Paris, agilità per il business



Condividi:



© RIPRODUZIONE RISERVATA

TAG [Anitec-Assinform](#) [Carriere](#) [CyberArk](#) [Donato Ferri](#) [Eleonora Falna](#) [Exclusive Networks](#) [EY](#)
[Giri di poltrone](#) [Jesper Trolle](#) [Nomine](#) [Raffaella Zilli](#)

securityopenlab

[HOME](#)

G11 MEDIA NETWORK ▾

CLOUD SECURITY: RISCHI E TECNOLOGIE PER METTERE IN SICUREZZA IL CLOUD

[Torna alla HomePage / Articolo...](#)

Il parere di Exclusive Networks

Risponde Marco Misitano, CTO di Exclusive Networks

Autore: Redazione SecurityOpenLab



L'emergenza sanitaria ha accelerato il passaggio delle aziende al cloud. Le infrastrutture cloud tuttavia non sono un porto sicuro: devono essere protette. Quali sono gli errori che possono compromettere la sicurezza dei dati, tenendo conto che nella maggior parte dei casi le aziende gestiscono infrastrutture ibride?

Anche noi abbiamo osservato come il fenomeno del telelavoro durante la pandemia abbia accelerato i processi di digitalizzazione e quindi di adozione del cloud computing. Il motivo principale è soprattutto la più semplice accessibilità delle risorse per una utenza che, durante il lockdown, è stata prevalentemente remota.

"Abbiamo assistito all'equivalente di due anni di digital transformation in due mesi" ha dichiarato Satya Nadella, CEO di Microsoft: è lecito in questo caso aspettarsi che qualcosa sia stato trascurato.

L'elemento principale alla radice di molti errori a mio avviso è stata la fretta nella adozione di nuovi servizi cloud. Questa ha impedito una pianificazione adeguata del processo e la corsa a dare disponibilità dei nuovi servizi può aver "scavalcato" alcuni accorgimenti fondamentali.

NOTIZIE CORRELATE



Il parere di Avast



Il parere di Barracuda Italia



Il parere di Bitdefender



Il parere di Check Point Software Technologies



Il parere di Clavister

Dall'altra parte gli utenti, remotizzati da un giorno all'altro anche senza linee guida, hanno intensificato l'utilizzo di soluzioni consumer basate sul cloud, semplicemente come strumento per semplificarsi la vita e inconsapevolmente innescando pericolose dinamiche di shadow IT fuori dalla visibilità dei reparti IT.

Questo ha, in parecchi casi, creato scenari hybrid e multicloud sui quali c'è poca visibilità da parte degli amministratori dei sistemi informativi e poca consapevolezza da parte degli utilizzatori il sottobosco ideale in cui possono attecchire attacchi alla disponibilità, integrità e confidenzialità dei dati aziendali.

Quali sono le tecnologie e le opzioni migliori per la protezione e la corretta configurazione dei dati in cloud?

Sono in una posizione privilegiata per rispondere: Cloud e Cybersecurity sono le aree di specializzazione di Exclusive Networks, ed è proprio qui che esprimiamo il nostro valore aggiunto. Siamo costantemente alla ricerca delle più efficaci soluzioni per dare risposte e strumenti a chi affronta progetti di digitalizzazione, cloud transformation e messa in sicurezza dei sistemi informativi.

Distribuiamo marchi prestigiosi e consolidati e a questi affianchiamo marchi emergenti con soluzioni mirate a indirizzare anche le esigenze più specifiche. Degli oltre trenta brand che distribuiamo, la stragrande maggioranza ha funzionalità per la gestione della sicurezza del cloud, un argomento che è protagonista della maggior parte degli ingaggi dei team di specialisti che guido.

Non penso ci sia una soluzione migliore di un'altra, preferisco considerare che ci sono esigenze specifiche e soluzioni che, caso per caso, sono più o meno adeguate. Per questo e per esaltare le caratteristiche del singolo vendor e le sinergie fra le soluzioni a nostro portafoglio offriamo il Power Lab, un ambiente dove si possono toccare con mano i diversi approcci ad una esigenza e, con il supporto di uno specialista, definire le soluzioni più pertinenti ed efficaci caso per caso.

Tecnologie a parte, a mio avviso il punto debole restano le persone: sia chi gestisce le tecnologie di sicurezza, sia chi le utilizza, spesso senza una grande consapevolezza dei rischi associati a determinate azioni, specie quando si è remoti e non si "ereditano" tutte le difese aziendali. A queste dinamiche rispondiamo offrendo formazione e servizi professionali mirati a deployment a regola d'arte, con il supporto del nostro personale qualificato o training per migliorare le competenze dei rivenditori che lavorano con noi e dei loro clienti; abbiamo anche soluzioni mirate a migliorare la competenza degli utenti - per usare la terminologia di mercato "user security awareness" - e riusciamo pertanto ad intervenire anche sull'anello più debole della catena, le persone.



Il parere di Consys.it



Il parere di CyberArk



Il parere di Dotforce



Il parere di ESET



Il parere di Exclusive Networks



Il parere di FireEye



Il parere di Forcepoint



Il parere di Fortinet



Il parere di F-Secure



Il parere di Kaspersky



Il parere di MobileIron



Il parere di Palo Alto Networks



Il parere di Proofpoint



Il parere di Qualys



Il parere di SolarWinds



Il parere di Sophos Italia



Il parere di Trend Micro Italia



CWS

SFRUTTA LE AGEVOLAZIONI FISCALI
per digitalizzare il tuo impianto

SCARICA L'EBOOK

HOME IMPRESE MANAGEMENT EVENTI CORSI DI FORMAZIONE

ISCRIVITI ALLE NEWSLETTER



Cerca



Exclusive Networks, Jesper Trolle è il nuovo Ceo

di Franco Metta – 16 settembre 2020

Jesper Trolle è il nuovo Ceo di **Exclusive Networks** e sarà responsabile della prossima fase di crescita dell'azienda e dell'upscaleing del business. Subentra a Olivier Breitmayer, che diventa un membro non esecutivo del consiglio di amministrazione. Trolle lavorerà a fianco di Breitmayer per i prossimi tre mesi per garantire una transizione graduale.

Riconosciuto come un business leader con una vasta esperienza nell'industria It, Jesper Trolle ha trascorso oltre 28 anni lavorando in questo settore, inizialmente all'interno della comunità dei rivenditori, prima di passare alla distribuzione. Nel 2001 ha fondato Next Denmark A/S, acquisita poi da Dns Denmark, che a sua volta è stata acquisita da Arrow Electronics nel 2005. Da allora, Jesper ha ricoperto una serie di posizioni diverse in più sedi all'interno di Arrow, conseguendo rapidi successi e progressi, e ha trascorso periodi in Germania occupandosi di Europa centrale e orientale e a Parigi, occupandosi di Europa nord-occidentale. Ha assunto il ruolo di Presidente delle Americhe in Arrow nel 2017, con sede a Denver, Colorado, dove ha sviluppato con successo un business a doppia cifra da miliardi di dollari.



Jesper Trolle

VISITA IL SITO DELL'EVENTO



AI NEWS DA CWI.IT



By WHOSWHO BIMAG CARRIERE

Birra Peroni,
Federico Corbari è
il...



Federico Corbari
è il nuovo...

Anima
Confindustria,
Sandro Bonomi è
il...



Sandro Bonomi è
il nuovo...

CONDIVIDI SU



RESTIAMO IN CONTATTO

Vuoi essere aggiornato su finanziamenti e opportunità di business in Italia e nel mondo? Iscriviti alle newsletter di BiMag.

ARTICOLI CHE POTREBBERO INTERESSARTI

scopri su Speciale Sicurezza 360x365

l'intelligenza distribuita
nella fabbrica del futuro

Home > Portale Bitmat > Portale News > Jesper Trolle è il nuovo CEO di Exclusive Networks

Jesper Trolle è il nuovo CEO di Exclusive Networks

Di Redazione Top Trade - 16/09/2020



Il nuovo CEO di Exclusive Networks, che subentra con effetto immediato al fondatore Olivier Breittmayer, guiderà l'azienda verso una nuova fase di crescita

“

Opportunities like this do not come around that often, but in distribution, Exclusive is at the top of the list if they do. I'm delighted to be joining such a successful company with a strong reputation for innovation and exceptional growth.

”

Jesper Trolle, CEO Exclusive Networks



Newsletter

Iscriviti alla Newsletter per ricevere gli aggiornamenti dai portali di BitMAT Edizioni.

Iscriviti Adesso

Le famiglie di stampanti per ufficio Xerox® VersaLink® Grandi funzionalità. Prezzi contenuti. Sicurezza integrata.

Offri un vero fattore di differenziazione ai clienti e genera nuovi ricavi continui per te.



Per saperne di più

xerox®

Jesper Trolle è il nuovo CEO di **Exclusive Networks**, che entra in carica con effetto immediato. Trolle arriva da ECS Arrow Electronics, dove è attualmente Presidente delle Americhe, e sarà responsabile della prossima fase di crescita dell'azienda e dell'upscaleing del business. Il nuovo CEO subentra a **Olivier Breittmayer**, che diventa un membro non esecutivo del consiglio di amministrazione di **Exclusive Networks**. Questo cambiamento fa parte di una strategia di successione pianificata: Trolle lavorerà a fianco di Breittmayer per i prossimi tre mesi per garantire una transizione graduale.

Riconosciuto come un business leader con una vasta esperienza nell'industria IT, Trolle ha trascorso oltre 28 anni lavorando in questo settore, inizialmente all'interno della comunità dei rivenditori, prima di passare alla distribuzione. Nel 2001 ha fondato Next Denmark A/S, acquisita poi da DNS Denmark, che a sua volta è stata acquisita da Arrow nel 2005. Da allora, Jesper ha ricoperto una serie di posizioni diverse in più sedi all'interno di Arrow, conseguendo rapidi successi e progressi, e ha trascorso periodi in Germania occupandosi di Europa centrale e orientale e a Parigi, occupandosi di Europa nord-occidentale. Ha assunto il ruolo di Presidente delle Americhe in Arrow nel 2017, con sede a Denver, Colorado, dove ha sviluppato con successo un business a doppia cifra da miliardi di dollari.

Commentando la nomina di Trolle, Breittmayer ha dichiarato: "Jesper è stata la scelta migliore dopo un intenso processo di ricerca e selezione durato sei mesi. La sua esperienza internazionale, l'evidente DNA imprenditoriale, la conoscenza di come si potenziano imprese globali a ritmo sostenuto e l'empatia con la distribuzione basata sul valore, sono impressionanti e apportano spirito innovativo. Siamo felici di affidare a una persona così capace il timone dell'azienda che è cresciuta di circa il 2.000% negli ultimi 17 anni".



Olivier Breittmayer

In merito alla sua nomina Trolle ha aggiunto: "Opportunità come questa non si verificano spesso, e se accadono con Exclusive che è il top della lista in distribuzione, vanno prese. Sono lieto di entrare a far parte di un'azienda di tale successo, con una solida reputazione per l'innovazione e una crescita eccezionale. Exclusive è rinomata per il suo approccio dirompente e per l'incessante attenzione alla creazione di valore per i suoi partner. Quando mi è stata data l'opportunità di entrare a far parte della famiglia Exclusive e della fase successiva del viaggio di questa importante realtà, per me si è trattato di una decisione facile e veloce da prendere."

"La visione di Olivier – prosegue Trolle – di creare l'unico distributore specializzato su scala globale, focalizzato su un'infrastruttura di sicurezza informatica ad alte prestazioni, era fantasiosa e dirompente – quella visione è diventata realtà. Exclusive Networks continua a contrastare le tendenze del mercato, crescendo in modo organico, espandendosi geograficamente e continuando a portare la sua carica dirompente. L'unica cosa che non è cambiata è la sua attenzione al valore, ai servizi e alla specializzazione. Questa dimensione e questo approccio specialistico non sono mai stati raggiunti prima. Il mio lavoro è chiaro: trasformare la presenza globale in un centro per la sicurezza informatica delle infrastrutture di rete su vasta scala. È una sfida che mi piace, in cui mi sento qualificato e non vedo l'ora di affrontare", ha concluso Trolle.

BitMATv - I video di BitMAT



Redazione - 18/11/2020



ELO ECM SUITE per digitalizzare i contenuti aziendali in maniera smart

05/11/2020



IL FORUM MECCATRONICA DIVENTA VIRTUALE, RIMANE IRRINUNCIABILE

14/10/2020



DIGITAL TRUST, A COSA SERVE?

14/10/2020



CITRIX E PRAIM: 24 ANNI DI PASSIONE

14/10/2020

Gli eventi Top dell'ICT



Più letti



Tech Data distribuisce Bang & Olufsen

Redazione Top Trade - 13/11/2020



Panasonic e Yotta insieme per la gestione connessa delle risorse

Redazione Top Trade - 13/11/2020

[Home](#) > [Mercato](#) > [Nuovo Ceo per Exclusive Networks: è Jesper Trolle](#)[Mercato](#) [Prodotti](#) [Networking e TLC](#)

Nuovo Ceo per Exclusive Networks: è Jesper Trolle

15 Settembre 2020



Exclusive Networks ha reso noto di aver nominato il nuovo Ceo: si tratta di **Jesper Trolle**, che entra in carica con effetto immediato.

Trolle arriva da ECS Arrow Electronics, dove è attualmente Presidente delle Americhe, e sarà responsabile della prossima fase di crescita dell'azienda e dell'upscale del business. Il nuovo Ceo **subentra a Olivier Breitmayer**, che diventa un membro non esecutivo del consiglio di amministrazione di Exclusive Networks. Questo cambiamento fa parte di una strategia di successione pianificata: Trolle lavorerà a fianco di Breitmayer per i prossimi tre mesi per garantire una transizione graduale.



ARTICOLI CORRELATI



Olivetti, partnership con Vectron Technologies per abilitare l'IoT



Segula Technologies, Massimo Zona nuovo Managing Director di in Italia



Poste italiane acquisterà Nexive per consolidare la corrispondenza

Se questo articolo ti è piaciuto e vuoi rimanere sempre informato sulle novità tecnologiche

[iscriviti alla newsletter](#)



Riconosciuto come un business leader con una vasta esperienza nell'industria IT, Trolle ha trascorso oltre 28 anni lavorando in questo settore, inizialmente all'interno della comunità dei rivenditori, prima di passare alla distribuzione. Nel 2001 ha fondato Next Denmark A/S, acquisita poi da DNS Denmark, che a sua volta è stata acquisita da Arrow nel 2005. Da allora, Jesper ha ricoperto una serie di posizioni diverse in più sedi all'interno di Arrow, conseguendo rapidi successi e progressi, e ha trascorso periodi in Germania occupandosi di Europa centrale e orientale e a Parigi, occupandosi di Europa nord-occidentale. Ha assunto il ruolo di Presidente delle Americhe in Arrow nel 2017, con sede a Denver, Colorado, dove ha sviluppato con successo un business a doppia cifra da miliardi di dollari.

Jesper Trolle, chiaramente soddisfatto, ha sottolineato come opportunità come questa non si verificano spesso, e se accadono con Exclusive che è il top della lista in **distribuzione**, vanno prese.

Il nuovo Ceo si è inoltre detto lieto di entrare a far parte di un'azienda di tale successo, con una solida reputazione per l'innovazione e una crescita eccezionale. **Exclusive** è rinomata per il suo approccio dirompente e per l'incessante attenzione alla creazione di valore per i suoi partner.

TAGS [Exclusive Networks](#)

LASCIA UN COMMENTO

Commento:

Nome:*

Email:*

Sito Web:

Salva il mio nome, email e sito web in questo browser per il mio prossimo commento.

Invia il commento

Economia

Fai la ricerca



Il mondo in Immagini



Vai alla Borsa



Vai al Meteo



PRIMOPIANO • BORSA • INDUSTRY 4.0 • PROFESSIONI • REAL ESTATE • PMI • RISPARMIO & INVESTIMENTI • BUSINESS WIRE • AZIENDE ED EMERGENZA COVID19

ANSA.it • Economia • Business Wire - Notizie

COMUNICATO STAMPA - Responsabilità editoriale di Business Wire

Exclusive Networks sceglie Jesper Trolle come CEO

Lo specialista globale nomina un channel manager di grande successo, che prenderà il posto del fondatore Olivier Breitmayer

Business Wire 15 settembre 2020 12:45



Scrivi alla redazione



Stampa

Exclusive Networks ('Exclusive') oggi annuncia la nomina a CEO di Jesper Trolle, con effetto immediato. Lasciando il suo attuale incarico di presidente delle Americhe presso ECS Arrow Electronics, il signor Trolle entra a far parte di Exclusive per guidare la nuova fase di crescita dell'azienda ed espandere l'attività. Jesper Trolle prende il posto di Olivier Breitmayer, che siederà nel CdA di Exclusive come membro non esecutivo. Questa mossa rientra nella strategia di successione pianificata dell'azienda; per i prossimi tre mesi, Trolle lavorerà al fianco di Breitmayer per garantire una transizione graduale.

Il testo originale del presente annuncio, redatto nella lingua di partenza, è la versione ufficiale che fa fede. Le traduzioni sono offerte unicamente per comodità del lettore e devono rinviare al testo in lingua originale, che è l'unico giuridicamente valido.

Vedi la versione originale su businesswire.com:

<https://www.businesswire.com/news/home/20200915005688/it/>

Contatto Exclusive Networks:

Jon Bawden

Cohesive

+44 (0) 1291 626200

exclusivegroup@wearecohesive.com

Permalink: <http://www.businesswire.com/news/home/20200915005688/it>

CONDIVIDI


VIDEO ECONOMIA


18 NOVEMBRE, 14:32

CONFCOMMERCIO: "DI NUOVO CROLLO CONSUMI, -8% OTTOBRE"



18 novembre, 14:31

Amazon lancia la farmacia online, al via rivoluzione





NEWS ▾ INTERNET ▾ SICUREZZA ▾ CASE HISTORY ▾ TECNOLOGIE ▾ MERCATO ▾ VERTICAL ▾ APP ▾



i tuoi dati sono al sicuro?

l'intelligenza distribuita
nella fabbrica del futuro

Home > Mercato > Mercati

Exclusive Networks acquisisce Veracomp ed estende la sua presenza in 10 Paesi dell'Europa centrale e orientale

Da Redazione BITMAT - 15/09/2020



Tempo di lettura: 3 minuti Exclusive Networks annuncia l'acquisizione di Veracomp, il distributore polacco a valore aggiunto con uffici in diversi Paesi dell'Europa centrale e orientale (CEE), e dà il via a una nuova Region nel cuore delle sue operations in EMEA. Le due aziende sono entrambe specializzate nella sicurezza informatica delle infrastrutture di rete, distribuiscono [...]



Newsletter

Iscriiti alla Newsletter per ricevere gli aggiornamenti dai portali di BitMAT Edizioni.

Iscriiti Adesso

Tempo di lettura: 3 minuti

Exclusive Networks annuncia l'acquisizione di Veracomp, il distributore polacco a valore aggiunto con uffici in diversi Paesi dell'Europa centrale e orientale (CEE), e dà il via a una nuova Region nel cuore delle sue operations in EMEA. Le due aziende sono entrambe specializzate nella sicurezza informatica delle infrastrutture di rete, distribuiscono in parte gli stessi vendor e hanno una cultura aziendale orientata alla costruzione di valore, oltre che un track record di continua crescita. La nuova Region potrà far affidamento su questi aspetti sinergici per estendere l'attuale curva di crescita e supportare i partner locali, regionali e globali per capitalizzare le nuove opportunità derivanti dalla portata del portafoglio di soluzioni e di servizi a valore aggiunto di Exclusive Networks.

"La storia di Exclusive Networks è iniziata in Europa, poi si è estesa a livello globale in EMEA, APAC e Nord America: è giunto il momento per un'espansione ulteriore in Europa centrale e orientale, che è sempre stata nei nostri piani di crescita", ha affermato Olivier Breitmayer, CEO di Exclusive Networks. "L'acquisizione di una realtà distributiva consolidata è il modo migliore per accelerare la nostra presenza in questa nuova Region: vediamo grandi opportunità per i nostri vendor e i nostri rivenditori ed è nostra intenzione continuare a costruire sulle solide fondamenta di Veracomp. C'è già un forte allineamento culturale e operativo tra le due organizzazioni, ma il nostro piano – come sempre – è quello di continuare a sostenere questo continuo successo senza imporre nuove strutture e i manager di Veracomp stanno supportando pienamente la transazione. Veracomp vanta una lunga esperienza e una reputazione eccezionale maturata in oltre 30 anni di attività: vogliamo inserirci in questa eredità e continuare ad aggiungere la nostra avanzata esperienza a livello globale nella sicurezza informatica delle infrastrutture e nei servizi a valore a vantaggio di vendor, clienti e dipendenti".

Fondata in Polonia nel 1990, Veracomp ha un fatturato annuo di circa 300 milioni di euro e una base clienti di oltre 3.000 rivenditori. Circa il 75% della sua attività riguarda i mercati cyber e cloud, con vendor come Fortinet, F5 Networks e Infoblox, con un portfolio che rispecchia in parte quello di Exclusive Networks. Il gruppo impiega oltre 400 dipendenti in Polonia, Romania, Repubblica Ceca, Slovacchia, Serbia, Croazia, Slovenia, Bosnia Erzegovina, Ungheria e Bulgaria, con la possibilità di raggiungere altri 10 paesi confinanti. Comprende anche una società di formazione dedicata con sede in Polonia, Compendium, che offre oltre 1.000 corsi di formazione autorizzati dai vendor.

"Questo è un passo avanti molto positivo per Veracomp e per tutti coloro che ruotano attorno alla nostra attività", ha affermato Adam Rudowski, CEO di Veracomp. "La collaborazione con Exclusive Networks dimostra che il nostro approccio ha funzionato e ora possiamo contribuire con la nostra esperienza a una mission veramente globale, continuando a puntare su crescita e creazione di maggiore valore nel canale. Per vendor e rivenditori attuali e potenziali si aprono grandi opportunità per crescere nella regione CEE e per il nostro personale si prospetta la possibilità di scrivere un nuovo capitolo di una fantastica storia di successo".

La transazione è soggetta a diverse condizioni, inclusa l'approvazione normativa, e la sua conclusione è prevista nel quarto trimestre del 2020.


[HOME](#) [SERVICES](#) [NEWS](#) [EDUCATION](#) [ABOUT US](#)


[Log In](#) [Sign Up](#)

Exclusive Networks sceglie Jesper Trolle come CEO

Lo specialista globale nomina un channel manager di grande successo, che prenderà il posto del fondatore Olivier Breitmayer

September 15, 2020 06:45 AM Eastern Daylight Time

PARIGI--(BUSINESS WIRE)--Exclusive Networks ('Exclusive') oggi annuncia la nomina a CEO di Jesper Trolle, con effetto immediato. Lasciando il suo attuale incarico di presidente delle Americhe presso ECS Arrow Electronics, il signor Trolle entra a far parte di Exclusive per guidare la nuova fase di crescita dell'azienda ed espandere l'attività. Jesper Trolle prende il posto di Olivier Breitmayer, che siederà nel CdA di Exclusive come membro non esecutivo. Questa mossa rientra nella strategia di successione pianificata dell'azienda; per i prossimi tre mesi, Trolle lavorerà al fianco di Breitmayer per garantire una transizione graduale.

Il testo originale del presente annuncio, redatto nella lingua di partenza, è la versione ufficiale che fa fede. Le traduzioni sono offerte unicamente per comodità del lettore e devono rinviare al testo in lingua originale, che è l'unico giuridicamente valido.

Contacts

Contatto Exclusive Networks:

Jon Bawden
Cohesive
+44 (0) 1291 626200
exclusivegroup@wearecohesive.com



EXCLUSIVE NETWORKS

Release Versions

[English](#) [German](#) [Italian \(Summary\)](#)
[Dutch \(Summary\)](#) [Portuguese](#)
[Spanish](#) [French](#) [Chinese Simplified](#)
[Chinese Traditional](#) [Japanese](#)

[More News](#)

Contacts

Contatto Exclusive Networks:

Jon Bawden
Cohesive
+44 (0) 1291 626200
exclusivegroup@wearecohesive.com



More from Business Wire: [Blog](#) [UK/Ireland](#) [Deutschland](#) [France](#) [Hong Kong](#) [Italy](#) [Japan](#) [Tradeshownews.com](#)

[Contact Us](#) [UK Tax Strategy](#) [Privacy](#) [Manage Cookies](#) [Terms of Use](#) © 2020 Business Wire, Inc.



Think Tank White paper Iscriviti alla newsletter



INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Personne che collegano persone

cellnex
bring mobile connectivity

[Home](#) > [Mercato](#) > Exclusive Networks acquisisce Veracomp e punta all'Europa orientale

[Mercato](#) [Prodotti](#) [Sicurezza](#)

Exclusive Networks acquisisce Veracomp e punta all'Europa orientale

9 Settembre 2020

Share



Exclusive Networks si espande e rende nota l'acquisizione di **Veracomp**, distributore polacco a valore aggiunto con uffici in diversi Paesi dell'Europa centrale e orientale (Cee), e dà il via a una **nuova Region** nel cuore delle sue operations in EMEA.

Le due aziende sono entrambe specializzate nella **sicurezza informatica** delle infrastrutture di rete, distribuiscono in parte gli stessi vendor e hanno una cultura aziendale orientata alla costruzione di valore, oltre che un track record di continua crescita. La nuova Region potrà far affidamento su questi aspetti sinergici per estendere l'attuale curva di crescita e supportare i partner locali, regionali e globali per capitalizzare le nuove opportunità derivanti dalla portata del portafoglio di soluzioni e di servizi a valore aggiunto di Exclusive Networks.

ARTICOLI CORRELATI



Olivetti, partnership con Vectron Technologies per abilitare l'IoT



Segula Technologies, Massimo Zona nuovo Managing Director di in Italia



5G, Palo Alto annuncia funzioni di sicurezza native nei propri firewall

Se questo articolo ti è piaciuto e vuoi rimanere sempre informato sulle novità tecnologiche

[iscriviti alla newsletter](#)



Olivier Breittmayer, Ceo di Exclusive Networks ha sottolineato le radici europee della società, indicando come siano maturi i tempi per una espansione verso l'Europa centrale e orientale. Secondo Breittmayer l'acquisizione di una realtà distributiva consolidata è il modo migliore per accelerare la presenza nella nuova Region: Exclusive Networks vede grandi opportunità per i vendor e i rivenditori, ed è intenzione della società continuare a costruire sulle solide fondamenta di Veracomp.

Veracomp vanta una lunga esperienza e una reputazione eccezionale maturata in oltre 30 anni di attività e per questo Exclusive Networks vuole inserirsi in questa eredità e continuare ad aggiungere l'esperienza a livello globale nella sicurezza informatica delle infrastrutture e nei servizi a valore a vantaggio di vendor, clienti e dipendenti.

Fondata in Polonia nel 1990, Veracomp ha un fatturato annuo di circa 300 milioni di euro e una base clienti di oltre 3.000 rivenditori. Circa il 75% della sua attività riguarda i mercati cyber e cloud, con vendor come Fortinet, F5 Networks e Infoblox, con un portfolio che rispecchia in parte quello di [Exclusive Networks](#). Il gruppo impiega oltre 400 dipendenti in Polonia, Romania, Repubblica Ceca, Slovacchia, Serbia, Croazia, Slovenia, Bosnia Erzegovina, Ungheria e Bulgaria, con la possibilità di raggiungere altri 10 paesi confinanti. Comprende anche una società di formazione dedicata con sede in Polonia, Compendium, che offre oltre 1.000 corsi di formazione autorizzati dai vendor.

La transazione è soggetta a diverse condizioni, inclusa l'approvazione normativa, e la sua conclusione è prevista nel quarto trimestre del 2020.

TAGS [Exclusive Networks](#) [sicurezza informatica](#)

LASCIA UN COMMENTO

Commento:

Nome:^{*}

Email:^{*}

Sito Web:

Salva il mio nome, email e sito web in questo browser per il mio prossimo commento.

Invia il commento

Informativa

Noi e alcuni partner selezionati utilizziamo cookie o tecnologie simili come specificato nella [cookie policy](#).

Per quanto riguarda la pubblicità, noi e alcuni partner selezionati, potremmo utilizzare dati di geolocalizzazione precisi e fare una scansione attiva delle caratteristiche del dispositivo ai fini dell'identificazione, al fine di archiviare e/o accedere a informazioni su un dispositivo e trattare dati personali (es. dati di navigazione, indirizzi IP, dati di utilizzo o identificativi univoci) per le seguenti finalità: annunci e contenuti personalizzati, valutazione dell'annuncio e del contenuto, osservazioni del pubblico; sviluppare e perfezionare i prodotti.

Puoi liberamente prestare, rifiutare o revocare il tuo consenso, in qualsiasi momento, accedendo al [pannello delle preferenze pubblicitarie](#).

[Scopri di più e personalizza](#)[Rifiuta](#)[Accetta](#)[Home](#) / [news](#) / notizia

Exclusive Networks acquisisce Veracomp e si espande in Europa

Redazione ChannelCity 09-09-2020

L'acquisizione consente al VAD di creare una nuova region CEE per promuovere ulteriori opportunità di crescita nel settore della sicurezza informatica per le infrastrutture di rete

[Distributori](#)[Facebook](#)[Twitter](#)[LinkedIn](#)[E-mail](#)[WhatsApp](#)

Il VAD **Exclusive Networks** si espande in Europa grazie all'acquisizione di **Veracomp**, distributore polacco a valore aggiunto con uffici in diversi Paesi dell'**Europa centrale e orientale** (CEE). Un'operazione (soggetta a diverse condizioni, inclusa l'approvazione normativa, e la sua conclusione è prevista nel quarto trimestre del 2020) che rientra in un disegno di espansione di Exclusive Networks in Emea, con la creazione di una nuova Region.

Entrambe **specializzate nella sicurezza informatica** delle **infrastrutture di rete**, le

**SPECIALI**[Tutti gli specia](#)

due realtà **distribuiscono in parte i prodotti degli stessi vendor** e condividono una **cultura aziendale orientata alla costruzione di valore**, oltre che un track record di continua crescita.

La **nuova Region poggerà su questi elementi sinergici** per incrementare la crescita e supportare i partner locali, regionali e globali e capitalizzare le nuove opportunità derivanti dalla portata del **portafoglio di soluzioni e di servizi a valore aggiunto di Exclusive Networks**.

"La storia di Exclusive Networks è iniziata in Europa, poi si è estesa a livello globale in EMEA, APAC e Nord America: è giunto il momento per un'espansione ulteriore in Europa centrale e orientale, che è sempre stata nei nostri piani di crescita", ha affermato **Olivier Breittmayer, CEO di Exclusive Networks**. "L'acquisizione di una realtà distributiva consolidata è il modo migliore per accelerare la nostra presenza in questa nuova Region: vediamo grandi opportunità per i nostri vendor e i nostri rivenditori ed è nostra intenzione continuare a costruire sulle solide fondamenta di Veracomp. C'è già un forte allineamento culturale e operativo tra le due organizzazioni, ma il nostro piano - come sempre - è quello di continuare a sostenere questo continuo successo senza imporre nuove strutture e i manager di Veracomp stanno supportando pienamente la transazione. Veracomp vanta una lunga esperienza e una reputazione eccezionale maturata in oltre 30 anni di attività: vogliamo inserirci in questa eredità e continuare ad aggiungere la nostra avanzata esperienza a livello globale nella sicurezza informatica delle infrastrutture e nei servizi a valore a vantaggio di vendor, clienti e dipendenti".



Olivier Breittmayer, CEO di Exclusive Networks

L'identikit di Veracomp

Fondata in Polonia nel 1990, **Veracomp ha un fatturato annuo di circa 300 milioni di euro** e un parco clienti di oltre **3.000 rivenditori**. Con un 75% della sua attività derivante dai **mercati cyber e cloud**, potendo contare su vendor come Fortinet, F5 Networks e Infoblox, il VAD vanta un portfolio che rispecchia in parte quello di Exclusive Networks. Con un organico di **400 dipendenti** in Polonia, Romania, Repubblica Ceca, Slovacchia, Serbia, Croazia, Slovenia, Bosnia Erzegovina, Ungheria e Bulgaria, con la possibilità di raggiungere altri 10 paesi confinanti. Comprende anche una **società di formazione dedicata** con sede in Polonia, Compendium, che offre oltre 1.000 corsi di formazione autorizzati dai vendor.

"Questo è un passo avanti molto positivo per Veracomp e per tutti coloro che ruotano attorno alla nostra attività", ha dichiarato **Adam Rudowski, CEO di Veracomp**. "La collaborazione con Exclusive Networks dimostra che il nostro approccio ha funzionato e

Cybersecurity 2020, la sicurezza dei dati si estende allo smart working



CALENDARIO

Tutto

- NOV 19** WFH Work From Home: soluzioni FUJITSU per Home Office e Business Mobile
- NOV 19** Hybrid cloud: la soluzione Syneto per semplificare, accelerare e proteggere il tuo IT
- NOV 20** Wireless UPDATE | I nuovi AP per il wireless fluido per tutti, ovunque
- NOV 20** Wireless UPDATE | I nuovi AP per il wireless fluido per tutti, ovunque
- NOV 20** Scopri la flessibilità di DataCore vFiLO - Iscriviti al Technical Event
- NOV 20** ExtremeCloud IQ: Perché è molto più di una semplice gestione della rete
- NOV 20** L'IT aziendale. Mai stato così semplice
- NOV 20** Microsoft Teams Calling and Meeting Offers
- NOV 20** Partecipa al nostro Live Bootcamp e ottieni la certificazione VTSP Mobility Management 2020



Channel tech

[HOME](#) [CANALE](#) [MERCATO](#) [PRODOTTI E SERVIZI](#) [RETAIL](#) [DISTRIBUTORI](#) [TECNOLOGIA](#) [VIDEO](#)

CERCA...

[HOME](#) > [CANALE](#) > Exclusive Networks conquista l'Europa centrale e orientale

Exclusive Networks conquista l'Europa centrale e orientale

EXCLUSIVE NETWORKS ACQUISISCE IL DISTRIBUTORE POLACCO VERACOMP E SI ESPANDE NELL'EUROPA CENTRALE E ORIENTALE. LA CONCLUSIONE DELLA TRANSAZIONE È PREVISTA PER IL QUARTO TRIMESTRE 2020.

© 09/09/2020 Stefano Belvolani



Exclusive Networks estende la sua presenza in 10 Paesi dell'Europa centrale e orientale grazie all'acquisizione di Veracomp, distributore polacco a valore aggiunto con uffici in diversi Paesi dell'Europa centrale e orientale (CEE).

Grazie a questa acquisizione, il **distributore** Exclusive Networks dà il via a una nuova Region in Emea.

Le due aziende sono entrambe specializzate nella **sicurezza informatica** delle infrastrutture di rete, distribuiscono in parte gli stessi vendor e hanno una cultura aziendale orientata alla costruzione di valore, oltre che un track record di continua crescita.

La nuova Region potrà far affidamento su questi aspetti sinergici per estendere l'attuale curva di crescita e supportare i partner locali, regionali e globali per capitalizzare le nuove opportunità derivanti dalla portata del portafoglio di soluzioni e di servizi a valore aggiunto di Exclusive Networks.

La transazione è soggetta a diverse condizioni, inclusa l'approvazione normativa, e la sua conclusione è prevista nel quarto trimestre del 2020.

"La storia di Exclusive Networks è iniziata in Europa, poi si è estesa a livello globale in EMEA, APAC e Nord America: è giunto il momento per un'espansione ulteriore in Europa centrale e orientale, che è sempre stata nei nostri piani di crescita", ha affermato **Olivier Breittmayer, CEO di Exclusive Networks**. *"L'acquisizione di una realtà distributiva consolidata è il modo migliore per accelerare la nostra presenza in questa nuova Region: vediamo grandi opportunità per i nostri vendor e i nostri rivenditori ed è nostra intenzione continuare a costruire sulle solide fondamenta di Veracomp. C'è già un forte allineamento culturale e operativo tra le due organizzazioni, ma il nostro piano - come sempre - è quello di continuare a sostenere questo continuo successo senza imporre nuove strutture e i manager di Veracomp stanno supportando pienamente la transazione. Veracomp vanta una lunga esperienza e una reputazione eccezionale maturata in oltre 30 anni di attività: vogliamo inserirci in questa eredità e continuare ad aggiungere la nostra avanzata esperienza a livello globale nella sicurezza informatica delle infrastrutture e nei servizi a valore a vantaggio di vendor, clienti e dipendenti"*.



Siglato l'accordo di acquisizione tra Exclusive Networks e Veracomp

Fondata in Polonia nel 1990, Veracomp ha un fatturato annuo di circa 300 milioni di euro e una base clienti di oltre 3.000 rivenditori. Circa il 75% della sua attività riguarda i mercati **cyber e cloud**, con vendor come Fortinet, F5 Networks e Infoblox, con un portfolio che rispecchia in parte quello di Exclusive Networks.

Il gruppo impiega oltre 400 dipendenti in Polonia, Romania, Repubblica Ceca, Slovacchia, Serbia, Croazia, Slovenia, Bosnia Erzegovina, Ungheria e Bulgaria, con la possibilità di raggiungere altri 10 paesi confinanti. Comprende anche una società di formazione dedicata con sede in Polonia, Compendium, che offre oltre 1.000 corsi di formazione autorizzati dai vendor.

"Questo è un passo avanti molto positivo per Veracomp e per tutti coloro che ruotano attorno alla nostra attività", ha affermato **Adam Rudowski, CEO di Veracomp**. *"La collaborazione con la società dimostra che il nostro approccio ha funzionato e ora possiamo contribuire con la nostra esperienza a una missione veramente globale, continuando a puntare su crescita e creazione di maggiore valore nel canale. Per vendor e rivenditori attuali e potenziali si aprono grandi opportunità per crescere nella regione CEE e per il nostro personale si prospetta la possibilità di scrivere un nuovo capitolo di una fantastica storia di successo"*.

i tuoi dati sono al sicuro?

INDUSTRY 4.0

Home > Strategie > Exclusive Networks acquisisce Veracomp ed estende la sua presenza in 10 Paesi...

Exclusive Networks acquisisce Veracomp ed estende la sua presenza in 10 Paesi dell'Europa centrale e orientale

Di Redazione Top Trade - 09/09/2020



Con questa acquisizione Exclusive Networks crea una nuova region CEE per promuovere ulteriori opportunità di crescita nel settore della sicurezza informatica per le infrastrutture di rete



Oliver Breitmaier, CEO Exclusive Networks

**Newsletter**

Iscriviti alla Newsletter per ricevere gli aggiornamenti dai portali di BitMAT Edizioni.

Iscriviti Adesso

La famiglia di stampanti per utile Xerox® VersaLink®
Grandi funzionalità. Prezzi contenuti. Sicurezza integrata.

[Offri con una fattura di](#)

Exclusive Networks annuncia l'acquisizione di Veracomp, il distributore polacco a valore aggiunto con uffici in diversi Paesi dell'Europa centrale e orientale (CEE), e dà il via a una nuova Region nel cuore delle sue operations in EMEA. Le due aziende sono entrambe specializzate nella sicurezza informatica delle infrastrutture di rete, distribuiscono in parte gli stessi vendor e hanno una cultura aziendale orientata alla costruzione di valore, oltre che un track record di continua crescita. La nuova Region potrà far affidamento su questi aspetti sinergici per estendere l'attuale curva di crescita e supportare i partner locali, regionali e globali per capitalizzare le nuove opportunità derivanti dalla portata del portafoglio di soluzioni e di servizi a valore aggiunto di Exclusive Networks.

"La storia di Exclusive Networks è iniziata in Europa, poi si è estesa a livello globale in EMEA, APAC e Nord America; è giunto il momento per un'espansione ulteriore in Europa centrale e orientale, che è sempre stata nei nostri piani di crescita", ha affermato Olivier Breittmayer, CEO di Exclusive Networks. "L'acquisizione di una realtà distributiva consolidata è il modo migliore per accelerare la nostra presenza in questa nuova Region, vediamo grandi opportunità per i nostri vendor e i nostri rivenditori ed è nostra intenzione continuare a costruire sulle solide fondamenta di Veracomp. C'è già un forte allineamento culturale e operativo tra le due organizzazioni, ma il nostro piano – come sempre – è quello di continuare a sostenere questo continuo successo senza imporre nuove strutture e i manager di Veracomp stanno supportando pienamente la transazione. Veracomp vanta una lunga esperienza e una reputazione eccezionale maturata in oltre 30 anni di attività: vogliamo inserirci in questa eredità e continuare ad aggiungere la nostra avanzata esperienza a livello globale nella sicurezza informatica delle infrastrutture e nei servizi a valore a vantaggio di vendor, clienti e dipendenti".

Fondata in Polonia nel 1990, Veracomp ha un fatturato annuo di circa 300 milioni di euro e una base clienti di oltre 3.000 rivenditori. Circa il 75% della sua attività riguarda i mercati cyber e cloud, con vendor come Fortinet, F5 Networks e Infoblox, con un portfolio che rispecchia in parte quello di Exclusive Networks. Il gruppo impiega oltre 400 dipendenti in Polonia, Romania, Repubblica Ceca, Slovacchia, Serbia, Croazia, Slovenia, Bosnia Erzegovina, Ungheria e Bulgaria, con la possibilità di raggiungere altri

10 paesi confinanti. Comprende anche una società di formazione dedicata con sede in Polonia, Compendium, che offre oltre 1.000 corsi di formazione autorizzati dai vendor.

"Questo è un passo avanti molto positivo per Veracomp e per tutti coloro che ruotano attorno alla nostra attività", ha affermato Adam Rudowski, CEO di Veracomp. "La collaborazione con Exclusive Networks dimostra che il nostro approccio ha funzionato e ora possiamo contribuire con la nostra esperienza a una mission veramente globale, continuando a puntare su crescita e creazione di maggiore valore nel canale. Per vendor e rivenditori attuali e potenziali si aprono grandi opportunità per crescere nella regione CEE e per il nostro personale si prospetta la possibilità di scrivere un nuovo capitolo di una fantastica storia di successo".

La transazione è soggetta a diverse condizioni, inclusa l'approvazione normativa, e la sua conclusione è prevista nel quarto trimestre del 2020.

TAGS [acquisizione](#) [Exclusive Networks](#) [Veracomp](#)



Sai che cosa vuoi per la tua azienda? La differenziazione dei clienti e genera nuovi ricavi continui per te.

[Per saperne di più](#)

xerox®

BitMATv - Il video di BitMAT



ELO ECM SUITE per digitalizzare i contenuti aziendali in maniera smart

05/11/2020

IL FORUM MECCATRONICA DIVENTA VIRTUALE, RIMANE IRRINUNCIABILE

14/10/2020

DIGITAL TRUST, A COSA SERVE?

14/10/2020

CITRIX E PRAIM: 24 ANNI DI PASSIONE

14/10/2020



Exclusive Networks acquisisce Veracomp e si espande in Europa

Even though the first two years of the program were successful, the third year was a disaster. The first two years had been a success because the students had been able to learn the skills they needed to succeed in their chosen field. In the third year, however, the students were unable to learn the skills they needed to succeed in their chosen field. This was due to the fact that the students were not able to find work in their chosen field. The students were forced to take jobs in other fields, which did not allow them to learn the skills they needed to succeed in their chosen field.



giovedì, novembre 19, 2020 #SergenteLorusso chi sei? Contatta il #Sergente! Multimedia Eventi Video



HOME BUSINESS MERCATO CLOUD COMPUTING CYBERSECURITY DATA HARDWARE SOFTWARE



SERGEANTE **LORUSSO**

Home > Mercato > Distributori Informatica > Distributori Informatica ed emergenza digitale, «così la security deve cambiare passo». La...

Mercato Distributori Informatica

Distributori Informatica ed emergenza digitale, «così la security deve cambiare passo». La scommessa di Exclusive Networks

By Marco Lorusso - 31 luglio 2020 40 104 0

[Share on Facebook](#)[Tweet on Twitter](#)[Mi piace 0](#)[Twitter](#)

Search

Distributori Informatica ed emergenza digitale, «così la security deve cambiare passo». La scommessa di Exclusive Networks. Seconda puntata dell'intervista esclusiva con Luca Marinelli, numero uno di Exclusive Networks in Italia. Un confronto aperto, sincero sulla trasformazione della distribuzione al tempo della ripartenza... a cominciare dall'emergenza sicurezza.

Una nuova puntata di una rubrica che, come annunciato, grazie alla collaborazione della multinazionale della distribuzione a valore e dei distributori informatica, o distributori ICT, ci porterà proprio a conoscere le più profonde e strategiche evoluzioni in atto nel cuore di questo strategico anello della catena che porta innovazione dentro le imprese.

Twitter

La redazione @LinkedIn notizie realizza per la prima volta la lista #topvoices #italia. Un elenco di persone conosciute e una amica con cui ho l'onore di collaborare, lavorare. @NicBoldrini qui ci stai proprio bene. Avanti tutta Daje #linkedin#topvoices linkedin.com/pulse/linkedin...

Circa 2 giorni fa dal Twitter di Marco Maria Lorusso via Twitter for iPhone.



Contenuti

1. Distributori informatica ed emergenza digitale, come reagire
2. Distributori informatica ed emergenza digitale, le quattro mosse di Exclusive
3. Emergenza digitale e system integrator. Ripartire in due mosse

Distributori informatica ed emergenza digitale, come reagire

Evoluzioni che, come spesso spiegato, sono state clamorosamente accelerate da questa stagione straordinaria per tanti motivi. Una normalità diversa in cui proprio gli attacchi cyber sono diventati una piaga quasi incontrollabile di fronte alla quale proprio distributori a valore come Exclusive Networks con i suoi ecosistemi di system integrator sono stati chiamati a cambiare passo più e più volte.



«Questa emergenza sanitaria ha preso tutti di sorpresa – racconta Marinelli – e molte aziende sono corse verso il digitale producendosi in pericolose fughe in avanti (connessioni remote non verificate, uso di piattaforme cloud non controllate o gratuite...) che hanno aperto il fianco ad attacchi e truffe senza precedenti per ampiezza ed impatto. I criminali informatici hanno approfittato clamorosamente di questa corsa, di questa fretta scatenando una vera emergenza digitale. Molte imprese hanno subito danni fortissimi, nuovi blocchi dolorosi dopo il blocco del lockdown».

E quindi? Come ha reagito il canale?

«Come sapete la sicurezza è il nostro DNA, l'ambito in cui continuiamo a essere leader – spiega **Marinelli** – e non potevamo certi farci trovare impreparati. Tutto l'ecosistema che fa riferimento ad Exclusive si è organizzato per fornire soluzioni di valore nel senso che abbiamo aiutato i nostri clienti nella possibilità di garantire ai loro clienti accessi remoti da qualunque luogo, tanto per fare un esempio concreto. Questa fase ha cambiato le regole dell'informatica di base e nella gestione dei dati. Tante aziende si sono trovate a ridisegnare le loro infrastrutture. I nostri system integrator sono stati impegnatissimi nel fare fronte a questa necessità evitando soprattutto blocchi. Una priorità, quella della continuità, che ha avuto e avrà sempre di più proprio le strategie di sicurezza davvero chiare e pratiche come centro di gravità permanente. Una centralità che fa emergere operatori che hanno vero valore da spendere sul territorio in termini di competenze, tecnologie, supporto. Non ci sono più spazi per improvvisazioni».

Distributori informatica ed emergenza digitale, le quattro mosse di Exclusive

In un simile contesto quali sono le leve che Exclusive ha azionato per dare maggiore supporto ai propri system integrator?

«Abbiamo messo su strada una strategia semplice e pragmatica basata su quattro pilastri chiave – racconta il manager -. Primo: Competenze. Soprattutto nel secondo quarter abbiamo potenziato i servizi di formazione da remoto. Abbiamo formato e aiutato a sviluppare competenze di grande valore molti studenti, manager, tecnici e tante imprese. Un contributo chiave per governare questa incredibile accelerazione verso il digitale.



Secondo: Opportunità. Attraverso webinar, una strategia mirata sui social media e numerose attività di lead generation abbiamo generato moltissime opportunità di grande interesse per i nostri partner in una fase in cui il contatto con i clienti non era proprio facile o scontato. Moltissime imprese hanno dimostrato così grande interesse per le nostre soluzioni di sicurezza. Un interesse su cui abbiamo e stiamo lavorando bene con i nostri system integrator.

Terzo: Innovazione. Come già spiegato continuamo a inserire nuove tecnologie, nuovi vendor, stiamo continuando a spingere anche sullo scouting proprio perché oggi l'innovazione fa e farà sempre di più la differenza nel supporto di manager e aziende chiamati a fronteggiare esigenze digitali senza precedenti.

Quarto: Supporto finanziario. Il tema – **spiega Marinelli** – è quello più critico come critico è il momento. Stiamo aiutando i nostri partner con soluzioni finanziarie che li supportino al meglio nel gestire questo inevitabile fenomeno dell'allungamento dei tempi di pagamento che mette ulteriore pressione sulla gestione finanziaria»



Emergenza digitale e system integrator. Ripartire in due mosse

In un simile scenario dunque come e da dove devono ripartire, oggi, i system integrator.

«Inutile perdersi in troppe cose – **conclude Marinelli** – i punti chiave sono sostanzialmente due.

Occorre innanzitutto aiutare clienti dove hanno bisogno proponendo soluzioni che garantiscono soprattutto continuità e sicurezza di business. Serve adattare la propria offerta alle esigenze dei clienti e non il contrario.

Secondo punto è quello dei servizi gestiti. Si tratta della chiave di volta per partner e clienti finali soprattutto in una fase di shortage finanziario perché aiutano a sviluppare sistemi di utilizzo e acquisto del digitale completamente diversi rispetto al passato e molto più sostenibili oltre che moderni.

Due strade che sono unite da un denominatore comune davvero vitale: scegliere bene i partner con cui lavorare. Il concetto di ecosistema è molto importante in una fase in cui nessuno può pensare di fare tutto e sapere tutto da solo. Ma proprio per questo occorre scegliere bene, oggi sbagliare un compagno di viaggio genera grandi problematiche... molto più gravi di prima. I clienti non hanno tempo e spazio per sbagliare».

Distributori Informatica ed emergenza digitale, «così la security deve cambiare passo». La scommessa di Exclusive Networks ultima modifica: 2020-07-31T12:02:11+00:00 da Marco Lorusso

TAGS Distributori Informatica Exclusive Networks System Integrator

SHARE

f Facebook

t Twitter

p

placche 0

Twitt

Previous article

Managed Firewall cos'è e perché oggi è una soluzione necessaria. Il caso ACS

Next article

Oracle Cloud ora non si ferma più. Nuova "Region" in California e l'Italia nel mirino «Ecco come cerchiamo la leadership nel cloud enterprise»



Marco Lorusso

Servitore della penna, la fatica come vocazione. Ex bomber di periferia, Pugile e Medievalista mancato. Runner mediocre, Divoratore di BritPop, Pastiere e Dylan Dog, papà di Gaia Maria e Riccardo. #Sergente

f @ t

RELATED ARTICLES

MORE FROM AUTHOR

Certificazioni informatiche ecco le più richieste, la mappa completa

Exclusive Networks: così si governa la sicurezza al tempo del cloud

Cloud computing e collaboration, Computer Gross rilancia con Dropbox Business



Ethernet a 400 Gigabit: trasmissione dati ad alta velocità
La massima velocità di trasferimento dati abbinata a costi e attenuazione ridotti.
► Scopri di più

Rosenberger

[HOME](#) [HARDWARE](#) [MERCATO](#) [MOBILE](#) [NETWORKING](#) [SICUREZZA](#) [SOFTWARE](#) [STORAGE](#) [CLOUD](#) [FOCUS](#) [INTERVISTE](#)

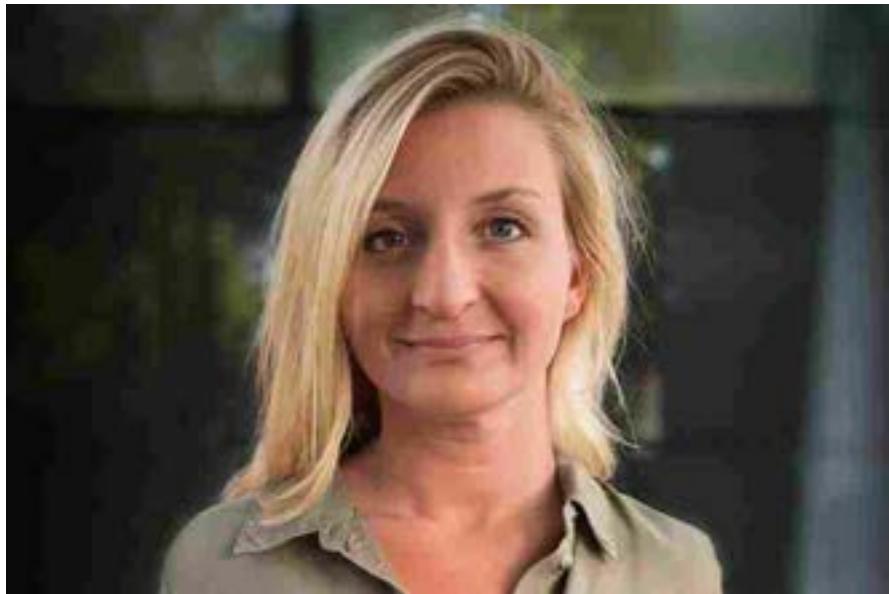
CERCA ...

[HOME](#) > [MERCATO](#) > [NEWS NOMINE](#) > Accelerare la crescita e le Human Resources, la scelta di Exclusive

Accelerare la crescita e le Human Resources, la scelta di Exclusive

OBIETTIVI: LIBERARE IL POTENZIALE UMANO, COSTRUIRE L'“ESPRIT EXCLUSIVE”, SUPPORTARE E ACCELERARE IL PERCORSO DI CRESCITA.

⌚ 28 Luglio 2020 ⚖ Barbara Tomasi



[f](#) [t](#) [in](#) [w](#) [e](#) [p](#)

Exclusive Networks punta sul capitale umano per accelerare la crescita e nomina Vice President Human Resources Laurence Galland.

Questa nuova posizione vedrà Galland operare a livello globale per far fruttare appieno il potenziale umano e favorire così l'agilità e la crescita.

L'azienda si sta muovendo attivamente per preparare il suo futuro, investendo molto nei servizi e nel modello di **business SaaS** attraverso lo sviluppo delle sue persone. La nuova VP HR collaborerà con il gruppo dirigente durante questa transizione, apportando un approccio scalabile alla gestione delle risorse umane e implementando le migliori pratiche a livello globale.

Laurence Galland, Vice President Human Resources di Exclusive Networks

Le nostre persone sono la nostra risorsa principale.

È fondamentale sviluppare ulteriormente il loro talento per preparare il nostro futuro.

Abbiamo approcciato il mercato con una strategia di assunzione aggressiva.



SERGEANTE **LORUSSO**

[Home](#) > [Mercato](#) > Exclusive Networks, il valore e la sicurezza. Così riparte (e non...

Mercato Distributori Informatica

Exclusive Networks, il valore e la sicurezza. Così riparte (e non si è mai fermato) un ecosistema

By Marco Lorusso - 24 luglio 2020 200 0



Mi piace 0 [tweet](#)

Search

Exclusive Networks di mestiere fa il **distributore informatica** a valore e lo fa, da sempre, nel cuore di un mercato chiave, strategico e mai così critico, soprattutto in questa fase di "nuova normalità" come la sicurezza. Una missione, quella del valore, delle competenze, dei servizi a supporto dei system integrator italiani che la filiale italiana del colosso internazionale porta avanti grazie alla capacità e all'esperienza di manager come Luca Marinelli. Un manager con una grande conoscenza anche degli sviluppi più critici dell'intero ecosistema che porta innovazione digitale nel cuore delle imprese italiane.

Un manager che abbiamo avuto la fortuna di incontrare in esclusiva nei giorni scorsi, proprio alla fine del semestre più complesso e incredibile per ogni forma e dimensione di impresa. Come da tradizione, quando incrociamo la strada di Luca alla fine lo sguardo, la fotografia che scaturisce dal confronto diventa ampio e profondo allo stesso tempo.

La risultante è una intervista multimediale che pubblichiamo oggi in questa prima puntata, ne seguiranno altre nei prossimi giorni. **L'idea e la pratica è quella di**

Twitter

Partiti alla grande i lavori #wpc20it travolti dall'entusiasmo e dai partecipanti #onstage c'è @FabioSantini71 #teams as a platform #avantitutta pic.twitter.com/TK1zdDhX12

Teri dal Twitter di Marco Maria Lorusso via Twitter for iPhone

Segui @MarcoLorusso

sviluppare, grazie al supporto di Exclusive Networks, un racconto pratico, diretto e sincero su come sta cambiando la distribuzione informatica nel cuore del tanto discusso "new Normal".

Cominciamo dunque questo racconto con un confronto aperto che molto ci dice degli effetti di questa emergenza sul mercato enterprise e dell'innovazione tecnologia in Italia.

L'incontro avviene negli uffici milanesi di Exclusive dove, prontamente, il team di Marinelli ha provveduto ad attivare tutte le misure e migliorie necessarie per gestire il corretto distanziamento e la sicurezza necessaria.



Contenuti

1. Exclusive Networks e un semestre senza precedenti...
2. Exclusive Networks e la lezione dello smart working
3. Exclusive Networks e lo scouting che non si è mai fermato...
4. Exclusive Networks tra supporto e open innovation
5. Exclusive Networks e la continuità... nelle persone

Exclusive Networks e un semestre senza precedenti...

Luca ci eravamo incontrati all'inizio dell'emergenza e ora ci troviamo alla metà esatta di questo particolare 2020... è stato un semestre che nessuno poteva immaginare per impatti ed eventi condizionanti. Come è andata, come avete affrontato l'emergenza e cosa è cambiato per Exclusive?

«Abbiamo cercato di rimanere informati sulle indicazioni che arrivavano dalle autorità – comincia Marinelli -. Abbiamo anche avuto grande autonomia locale devo dire e, pur nell'ambito di scelte condivise con la corporate... ma non imposte, abbiamo avuto la preziosa opportunità di muoverci e reagire con grande flessibilità. Ci siamo dunque fermati ma abbiamo continuato a lavorare da remoto, tranne la logistica ovviamente che nel pieno delle indicazioni governative non si è mai fermata... devo dire che la cosa ha funzionato benissimo e oggi guardiamo a due trimestri davvero notevoli per

trend e crescita in Italia. Siamo molto orgogliosi perché il numero che ci conferma la capacità di andare a supporto di un territorio che mai come in questo periodo ha cercato il digitale per essere continuo... Ovviamente molte cose sono cambiate, abbiamo istituito delle fasi di comunicazione molto più intense e innovativi sia a livello di management interno sia a livello digitale e social sia a livello di social. Per supportare una simile accelerazione abbiamo rinforzato i sistemi informatici e devo dire che tutto questo ci ha offerto ottimi risultati e la possibilità, oggi, di tornare pienamente operativi, tutti, presso la nostra sede di Milano...»



Exclusive Networks e la lezione dello smart working

E adesso?

«Ora vogliamo capitalizzare questa esperienza per renderla una parte integrante del nostro nuovo modo di stare sul mercato. Non possiamo far finta di nulla – spiega Marinelli -. Se c'è una cosa, anche piccola, positiva di questa situazione è che ha portato il digitale sempre più al centro del nostro modo di vivere e lavorare cambiandoli probabilmente per sempre. Ora dunque serve fare tesoro di questa lezione e applicare tutte le migliori che abbiamo reso possibili attraverso il lavoro intelligente»

Exclusive Networks e lo scouting che non si è mai fermato...

Anche e soprattutto nel cuore dell'emergenza sanitaria Exclusive è tra le aziende che non hanno mai alzato il piede dall'acceleratore a livello di ricerca di brand innovativi e di piattaforme digitali senza precedenti da mettere a disposizione di system integrator e partner italiani. «Siamo sempre alla ricerca di nuove tecnologie, lo scouting è parte integrante del nostro concetto di distributore a valore al servizio del canale – commenta Marinelli -. Un concetto che proprio in questa fase andava esasperato per garantire supporto e, manco a dirlo, valore ai nostri partner in una fase molto difficile. Ecco abbiamo annunciato nuovi vendor: Wallix, Acuutech, Vectra, Alsid, Chronicle (Google Cloud)... sono tutti vendor "diversi" con idee nuove e diverse di sicurezza. Sono proprio le idee che oggi servono al mercato per costruire la nuova sicurezza vitale per gestire questa nuova normalità fatta della pasta del digitale»

Exclusive Networks tra supporto e open innovation

Velocità nella reazione, adattamento, nuovi vendor ma anche e soprattutto nuovi strumenti di supporto e una scommessa interessantissima a livello di

open innovation. Un semestre davvero straordinario quello di Exclusive Networks. «Un momento straordinario – conferma Martinelli – che chiamava in causa risposte straordinarie. Tra queste va sicuramente menzionata il lancio di «Partner Support Hub». Un progetto che si basa su 5 pilastri: Continuità del Business e Sostenibilità, Supporto, Protezione, Produttività e Persone. L'intera azienda si è concentrata sul supporto delle esigenze locali e globali dei nostri clienti chiamati ad affrontare turbolenze e incertezze del mercato, nonché a rispondere alle esigenze dei loro clienti e dei loro collaboratori. L'idea è quella di Agire come punto di aggregazione per i programmi di supporto COVID-19 del vendor per offrire più rapidamente il massimo supporto e con una maggiore facilità di accesso». In pratica il Partner Support Hub prevede una serie di misure a supporto dei partner che vanno dalle agevolazioni delle supply chain all'accesso a capacità di supporto tecnico supplementare fino al consolidamento di soluzioni e offerte di più vendor e consulenze di natura finanziaria.



Ma c'è di più, oltre all'emergenza, Marinelli ed Exclusive stanno continuando a tenere lo sguardo ben puntato verso le evoluzioni future dell'ecosistema che porta innovazione nelle imprese e, sempre in questi mesi, hanno spinto forte sul concetto di contaminazione e open innovation siglando una importante partnership con uno dei più importanti incubatori di start up a livello internazionale. «Proprio così – racconta Marinelli – Exclusive Networks e Tomorrow Street collaboreranno per consentire alle startup di accedere a nuove opportunità di crescita. Exclusive Networks aiuterà ad accelerare il processo di crescita delle aziende del portafoglio di Tomorrow Street fornendo supporto alle loro attività e accesso ai suoi ampi canali di distribuzione. Questa partnership fornirà inoltre a Exclusive Networks l'accesso a nuove tecnologie disruptive e all'ecosistema di innovazione di Tomorrow Street».

Exclusive Networks e la continuità... nelle persone

Ultimo ma non ultimo, Marinelli, alla fine di questa prima parte del nostro confronto tiene particolarmente a sottolineare il tema del team e della qualità delle persone salite a bordo di Exclusive proprio in questi mesi.

«Nel pieno del lockdown – conclude il manager – abbiamo inserito sei persone che hanno stupito tutti per la voglia di fare e lavorare fin da subito, a che da remoto, anche a distanza. Il gap di conoscenza è stato chiuso in brevissimo tempo e queste competenze hanno subito contribuito in maniera decisiva a spingere il motore di una società che in questi mesi ha costruito una progressione davvero notevole»

Exclusive Networks, il valore e la sicurezza. Così riparte (e non si è mai fermato) un ecosistema ultima modifica: 2020-07-24T10:18:56+00:00 da Marco Lorusso

TAGS Distributori informatica Exclusive Networks MSP System Integrator

SHARE     tweet:

Previous article

Microsoft Inspire 2020: nuove opportunità per i partner grazie al cloud

Next article

Distributori informatica e new normal, il cloud come acceleratore evolutivo. Il caso Tech Data

Marco Lorusso

Servitore della penna, la fatica come vocazione. Ex bomber di periferia, Pugile e Medievalista mancato. Runner mediocre, Divorziere di BritPop, Pastiere e Dylan Dog, papà di Gaia Maria e Riccardo. #Sergente



RELATED ARTICLES

MORE FROM AUTHOR

Certificazioni informatiche ecco le più richieste, la mappa completa

Exclusive Networks: così si governa la sicurezza al tempo del cloud

Cloud computing e collaboration, Computer Gross rilancia con Dropbox Business

LEAVE A REPLY

Comments:

Name:^{*}

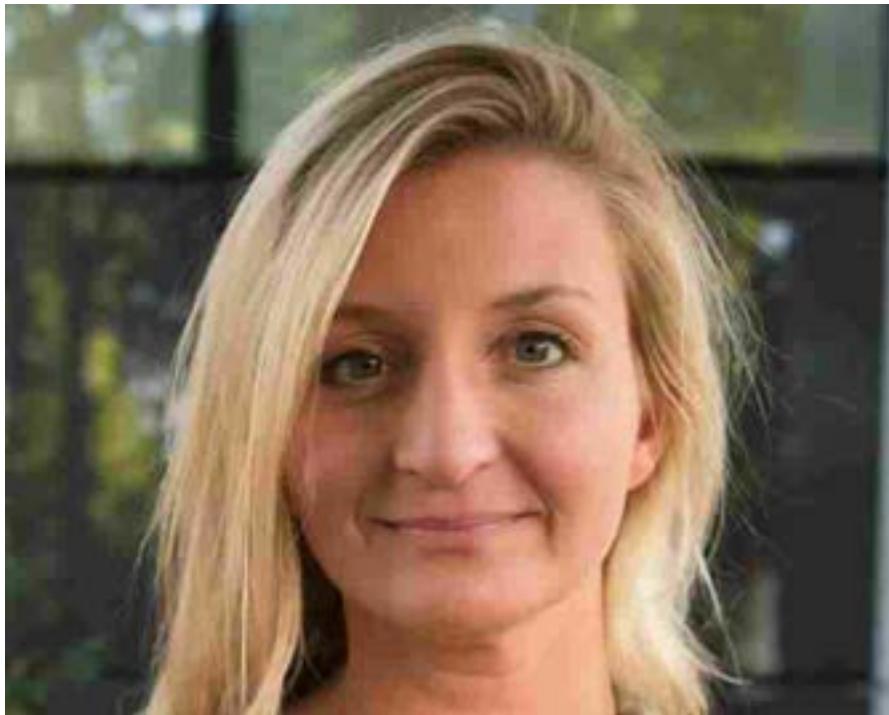
Email:^{*}

Website:

[Home](#) > [Mercato](#) > Exclusive Networks nomina una nuova Vice President Human Resources[Digitale](#) [Mercato](#)

Exclusive Networks nomina una nuova Vice President Human Resources

21 Luglio 2020

[Share](#) 

Exclusive Networks ha annunciato la nomina di **Laurence Galland** come Vice President Human Resources (VP HR).

Si tratta di una posizione nuova per l'azienda, che vedrà Laurence operare a livello globale per far fruttare appieno il potenziale umano e favorire così l'agilità e la crescita di Exclusive Networks. L'azienda si sta muovendo attivamente per preparare il suo futuro, investendo molto nei servizi e nel modello di business SaaS attraverso lo sviluppo delle sue persone. La nuova VP HR collaborerà con il gruppo dirigente durante questa transizione, apportando un



ARTICOLI CORRELATI



Alexa in modalità multilingue disponibile in Italia



Olivetti, partnership con Vectron Technologies per abilitare l'IoT



Data center di nuova generazione per Atm a Milano

Se questo articolo ti è piaciuto e vuoi rimanere sempre informato sulle novità tecnologiche

[iscriviti alla newsletter](#)

approccio scalabile alla gestione delle risorse umane e implementando le migliori pratiche a livello globale.



Laurence Galland è una veterana delle risorse umane: porta in Exclusive Networks oltre 15 anni di esperienza nel recruiting e nell'HR business partnering. Proviene dall'azienda francese di commerce marketing **Criteo**, dove ha generato importanti risultati nello sviluppo di talenti e nell'evoluzione del business in grandi team internazionali. Il suo background professionale è stato caratterizzato dalla rapida scalata di diverse business unit all'interno di questa società quotata grazie all'applicazione di un approccio data-driven per creare valore aziendale dalle risorse umane.

La sua ricca esperienza aiuterà **la società** a continuare a costruire una cultura agile di inclusività e crescita personale per tutti, attirando al contempo i migliori talenti per soddisfare le esigenze in evoluzione dei rivenditori in un mondo sempre più dominato dal cyber e dal **cloud**.

TAGS [Exclusive Networks](#) [Risorse umane](#)

LASCIA UN COMMENTO

Commento:

Nome:*

Email:*

Sito Web:

Salva il mio nome, email e sito web in questo browser per il mio prossimo commento.

Invia il commento

Personne che collegano persone

cellnex
driving mobile connectivity

LAURENCE GALLAND, VICE PRESIDENT HUMAN RESOURCES DI EXCLUSIVE NETWORKS

Il 21 luglio 2020, Exclusive Networks, società attiva nell'ambito della sicurezza informatica e le soluzioni cloud, ha annunciato la nomina di Laurence Galland come vice president human resources. Si tratta di una posizione nuova per l'azienda, nella quale Galland opera a livello globale. Galland ha oltre 15 anni di esperienza nel recruiting e nell'HR business partnering. Proviene dall'azienda francese di commerce marketing Criteo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA [Share on Facebook](#) [Share on LinkedIn](#)

[LAURENCE GALLAND, VICE PRESIDENT HUMAN RESOURCES DI EXCLUSIVE NETWORKS]