

Competenze specifiche con il Premier partner program di Iomega

«Per Iomega le Pmi sono il segmento di riferimento tanto che in Italia l'azienda ha il 30% di share per quanto riguarda i Nas venduti a questo segmento di mercato. Inoltre la country italiana è la più performante nelle Pmi». Parola di Giacomo Mosca, b2b manager di Iomega Italia che ha da poco lanciato il Premier Partner Program (Ppp), iniziativa che va a selezionare una ventina di Premier Partner all'interno del ben più ampio numero di iscritti (5.000) dell'ItoClub, programma attivo da cinque anni.

«I rivenditori iscritti all'ItoClub hanno una corsia preferenziale per quanto riguarda l'assistenza, ma la novità del Ppp è quella di voler individuare alcuni dealer che lavorano su specifici mercati verticali ai quali fornire competenze tecniche maggiori per gestire soluzioni di network storage e backup per il mercato professionale». Dunque un salto di qualità per cui sono necessarie competenze sia di pre che di post vendita. Obiettivo è avere uno o due partner per regione ai quali è richiesto personale dedicato al brand Iomega e impegni che consentiranno benefici in termini di rebate (se vengono raggiunti i 30.000 euro minimo di fatturato), che sono pagati dai distributori coinvolti, Alias, Computer Gross, Datamatic, Esprinet, Ingram Micro, Magirus e Tech Data.

«Si tratta di un programma di lead generation che siamo certi contribuirà a rafforzare la nostra rete indiretta sul mercato professionale» conclude Mosca.

sa.at.



Giacomo Mosca - Iomega

DocuBox affida ad Alias la vendita della soluzione di backup 2.0

Nata nel 2008, oggi DocuBox è a una svolta e con il recente arrivo di Primo Bonacina in qualità di Coo avvia una nuova politica di canale. «Siamo una start up italiana focalizzata su soluzioni di backup 2.0, aperte verso il futuro delle infrastrutture It e delle modalità di accesso degli utenti, soprattutto mobili. Il prodotto che offriamo si chiama anch'esso DocuBox ed è una soluzione software (fornita anche in modalità appliance) che esegue in tempo reale un backup di tutte le macchine di una Lan su cui è stato installato il proprio agente software» spiega Bonacina. «Si tratta di un'offerta trasversale per tutti i mercati e orizzontale per le varie tipologie di utenza, dalle micro alle grandi aziende». Per la vendita del prodotto è stato scelto il distributore di Udine Alias. «A DocuBox serviva un Vad come Alias - spiega Cristiano Martincigh, responsabile vendite del distributore - poiché sposiamo l'idea di prossimità verso il cliente e gestiamo una rete di rivenditori qualificati». Sui circa 1.800 clienti attivi all'anno con cui lavora Alias circa 200 sono interessati a DocuBox e a oggi sono una ventina i dealer certificati per vendere il prodotto. «I nostri partner sono system integrator di medie dimensioni - precisa Martincigh - capaci di vendere progetti e con una certa propensione all'innovazione».

Sabrina Attorrese

DA ACRONIS IL CLOUD BACKUP PER LE PMI

Focalizzata su soluzioni online per il mercato consumer, Acronis, vendor che si occupa di fornire piattaforme di disaster recovery e backup, ora lancia Acronis Backup and Recovery 10 Online, un servizio di protezione dei dati offsite, su abbonamento, che se utilizzato insieme ad Acronis Backup & Recovery 10, offre i vantaggi di un data center remoto dedicato. «Si tratta di una nuova "feature" di cloud backup, proprio indirizzata al mercato delle Pmi - spiega Mauro Papini, country manager di Acronis -. Oltre al consumer stiamo puntando alle Pmi e già lo scorso anno siamo stati tra i primi vendor a proporre un prodotto di deduplicazione per questo mercato. Siamo consapevoli che l'adozione del cloud storage in Italia richieda del tempo, ma crediamo altrettanto che sia un mercato pronto a recepire questo tipo di offerta» precisa Papini. Il prodotto è commercializzato da Acronis attraverso i distributori Itway e Systematica (che sono anche training center del vendor), Italsel e Questar. «Per meglio seguire i rivenditori - specifica Papini - abbiamo predisposto un partner program che suddivide i partner in enterprise e certified, per i quali è prevista una certificazione di figure tecniche, focalizzate su specifici mercati verticali».

Accanto ai dealer e ai Var, circa un migliaio, i prodotti consumer di Acronis, tra cui la recente soluzione di backup True Image Home 2011, vengono veicolati attraverso le catene del retail.

sa. at.



Mauro Papini - Acronis