

Tecnologie EMC e servizi Avnet: componenti essenziali per il business dei partner

di Loris Frezzato, 27 gennaio, 2015 09:21

L'esperienza dei partner Avnet presenti all'ultimo Em Milano

ATLANTICA SISTEMI



[VIDEOINTERVISTA - Gianni D'Alonzo, Sales specialist di Atlantica Sistemi](#)

"Atlantica Sistemi è un'azienda presente sul mercato da oltre 25 anni specializzata prevalentemente sul mercato enterprise, con focus su infrastrutture, reti, progettazione e sviluppo ed è uno tra i principali partner di EMC in

Italia - di cui siamo da diversi anni Partner Gold - con cui abbiamo collaborato per lo sviluppo di un gran numero di [soluzioni](#). Abbiamo voluto partecipare, anche con un nostro stand espositivo, all'evento di EMC proprio perché fermamente convinti che la sua tecnologia sia vincente, oltre che variegata, dandoci la possibilità di approcciare clienti vecchi e nuovi sia con soluzioni ormai consolidate, come l'offerta storage di EMC, sia con soluzioni di fascia più ampia, che vanno a toccare ambiti che fino ad oggi erano ad appannaggio di altri brand. E da un evento di questo tipo possiamo ottenere anche una maggiore conoscenza dei possibili futuri clienti che, con l'ampliamento del portfolio EMC, possiamo andare ad approcciare. Un obiettivo raggiungibile anche grazie al contributo di Avnet, che per noi rappresenta il distributore di riferimento per tutta la tecnologia EMC, che ci fornisce supporto sul fronte tecnico e commerciale, aiutandoci a identificare e sviluppare la soluzione migliore da proporre e consentendoci di ottenere la più ampia riconoscibilità sul mercato".

ATHENA



[VIDEOINTERVISTA - Pier Paolo Cugurra, Amministratore unico di Athena](#)


"Athena è un'azienda presente nel territorio della Sardegna da una trentina di anni e che si occupa di Information Technology, con particolare core business sulle infrastrutture, declinate su progetti di disaster

recovery, backup, consolidation di server e di storage e, più recentemente, anche di printing consolidation. Ci siamo avvicinati sia ad Avnet sia a EMC perché abbiamo intravisto opportunità che prima ci erano sconosciute. Pur trattando anche altri brand importanti, abbiamo, infatti, riscontrato in Avnet e EMC una maggiore qualità nel supporto pre-vendita e post-vendita, fornendoci importanti strumenti per potere affrontare con più efficacia la relazione con i clienti. In particolare, importante è stato per noi il supporto avuto da Avnet, perché oltre a una forte presenza commerciale e di supporto alle vendite ci ha affiancati anche da un punto di vista tecnico, accompagnandoci negli incontri con i clienti e aiutandoci a sviluppare progetti ad hoc in linea con le esigenze del cliente. Ma oltre a tali attività quotidiane, è stato molto interessante, per noi, anche partecipare all'EMC Forum, consentendoci di avere una testimonianza diretta della "potenza" di tale brand, che si declina in novità tecnologiche, che crediamo ci potranno dare un aiuto per lo sviluppo di opportunità future con i clienti, per nuovi progetti che potremo impostare con loro".

EUROSYSTEM



[VIDEOINTERVISTA - Gian Nello Piccoli, A.D. e Sales director di Gruppo Eurosystem](#)

"Gruppo Eurosystem Sistemarca nasce 35 anni fa ed è orientata su tre principali ambiti di business: Software Gestionale, Infrastrutture e [Servizi](#) . In particolare, per quanto riguarda la parte inerente le infrastrutture, lavoriamo con importanti brand internazionali, e EMC rappresenta il nostro partner tecnologico di riferimento, con cui abbiamo un rapporto di collaborazione che dura ormai da 14 anni. Da un decennio, invece, ci rivolgiamo ad Avnet, un distributore che rappresenta una presenza molto importante, fornendoci un costante supporto tecnologico oltre a venirci incontro anche con interessanti soluzioni di tipo economico-finanziario. Per questo diventa per noi fondamentale partecipare all'EMC Partner Forum, di cui appoggiamo in pieno il messaggio di "Redefined" che ne emerge. Finalmente si parla di una ridefinizione dei prodotti, principalmente del software, su cui orienteremo sempre più l'offerta futura del nostro Gruppo, e che proporremo come progetti di innovazione ai nostri clienti".

EXPRIVIA



[VIDEOINTERVISTA - Felice Vitulano, Resp. Application & Infrastructure Gruppo Exprivia](#)

"Exprivia è una multinazionale italiana con sedi distribuite tra Italia, America Latina e, recentemente, anche in Cina. La nostra offerta copre gran parte del mondo IT, con clienti tra le maggiori aziende italiane con le quali

intraprendiamo un processo di accompagnamento per la loro espansione verso il mercato estero. Risale al 2007 la partnership con Avnet, la quale ci ha molto aiutato nel cambiare il nostro approccio riguardo il mercato delle infrastrutture che, fino a prima del loro intervento, rappresentava per Exprivia un mercato di tipo opportunistico. La collaborazione con Avnet ci ha invece via via orientato verso un approccio di tipo strategico, che ci ha portato a vedere nei grossi player, come EMC, delle [tecnologie](#) che stiamo proponendo ai nostri clienti con crescente successo. E lo stesso concetto di "Redefine", con cui EMC ha identificato il proprio Forum, riesce a descrivere appropriatamente quanto sta succedendo nel mercato business oggi. Le varie applicazioni, che vengono realizzate con tempi rapidissimi, devono essere supportate da tecnologie di provisioning, garantite dalle soluzioni EMC, che sono in grado di ridurre drasticamente il ciclo di sviluppo. Di grande interesse il tema dei Big Data, che sposta l'attenzione sulla natura del dato su cui costruire le applicazioni, grazie alle capacità delle soluzioni Emc, in grado di gestire grandi moli di dati e garantire velocità di processo ed elaborazione".