



- Hardware & Software
- Reti & Sicurezza
- FocusOn
- Mercato & Strategie**
- [Cyberoam lancia...](#)
- Pmi e perdita d...
- Crossgate sigla...
- Enermax: effett...
- Tonino Lamborgh...
- Computer Discou...
- Gli italiani so...
- Trend Micro acq...
- Un nuovo accord...
- Computerlinks d...
- Ibm, un canale ...
- Check Point acq...
- Antonio La Rosa...
- Sidin potenza ...
- Sono sempre di ...

Mercato & Strategie

23 giugno 2010

Cyberoam lancia il Partner Advantage Program

Cyberoam, vendor leader nelle soluzioni Unified Threat Management (UTM) Identity-based, ha lanciato il nuovo Partner Advantage Program e festeggiato la propria presenza in 75 paesi nel mondo durante il suo primo Partner Summit tenutosi in giugno a Malta

Il primo Partner Summit Cyberoam, tenutosi a La Valletta agli inizi di giugno, ha ancora una volta sancito il successo di Cyberoam e visto la presenza di oltre 150 tra distributori e rivenditori, che hanno avuto la possibilità di scoprire in anteprima tutte le novità che l'azienda ha in serbo in tema di soluzioni di sicurezza, formazione e vantaggi per i propri partner.

Il nuovo Partner Advantage Program di Cyberoam ha lo scopo di valorizzare e premiare in particolar modo i partner di Cyberoam che si impegneranno maggiormente nello sviluppo di attività a supporto delle campagne di vendita. La struttura del Programma prevede l'assegnazione di punti ai partner sulla base dello svolgimento di attività volte alla generazione di revenue, alla chiusura di contratti, all'organizzazione di road show e campagne via email, alla realizzazione di case study di successo etc. I punti accumulati daranno diritto all'ottenimento di premi.

"Il nuovo Partner Programme di Cyberoam sottolinea il nostro impegno nei confronti del Canale e offre ai nostri partner a valore aggiunto maggiori opportunità per generare profitti in un mercato altamente competitivo come quello in cui ci troviamo ad operare. "afferma Harish Chib, VP New Business Development di Cyberoam "Siamo più che consci del grande valore apportato da nostri partner e per questo continueremo ad investire su di loro e a supportarli in modo che possano offrire ai clienti una risposta efficace a tutti i bisogni di business."

"In qualità di distributori delle soluzioni Cyberoam in Italia noi di Horus Informatica siamo particolarmente felici delle innovazioni introdotte da Cyberoam in quanto dimostrano ancora una volta l'impegno verso il mercato e la volontà di realizzare nuove e stimolanti azioni di marketing che possano aiutare il Canale." Afferma Massimo Grillo General Manager e CEO di Horus Informatica "Questo nuovo programma consente di guadagnare punti praticamente ogni giorno, una rarità nel settore. Mettere a disposizione dei partner strumenti e opportunità sempre nuovi è un perfetto modo per stimolare la crescita e nuove opportunità di business." Cyberoam è cresciuto in maniera esponenziale sin dalla sua fondazione, avvenuta tre anni fa, dimostrando una straordinaria capacità di penetrazione nel mercato europeo. La forte innovazione che caratterizza l'azienda, unita a una strategia di canale totalmente trasparente, sono i punti di forza che porteranno Cyberoam a vincere la concorrenza.

"L'obiettivo di Cyberoam è quello di diventare un punto di riferimento a livello globale nell'ambito delle soluzioni di sicurezza e, entro il 2013, un fornitore leader di soluzioni UTM." Afferma Hemal Patel, CEO&MD di Cyberoam "Il grande successo di questo Partner Summit è stato un'ulteriore passo avanti nell'implementazione della nostra aggressiva strategia di ingresso nel mercato europeo della sicurezza di rete."

