

Horus Informatica, recluta nuovi ICT Business Partner in Italia per Cyberoam

In simultanea con gli altri Distributori in area Emea e seguendo una precisa strategia, Horus Informatica, distributore delle soluzioni UTM Cyberoam, recluta sei ICT Business Partner con il compito di creare la dorsale distributiva del prestigioso Brand e diffondere le proprie soluzioni a livello macro regionale.

Sei è il numero di ICT Business Partner che Horus Informatica, il distributore esclusivo Cyberoam Corporation, specializzato nella fornitura di soluzioni UTM per la sicurezza informatica, intende reclutare in Italia nell'ambito della campagna di recruiting intrapresa in area Emea per il rafforzamento del giro d'affari legato ai prodotti Cyberoam Corporation.

Questa dorsale distributiva sarà la base dell'ambizioso piano di sviluppo commerciale del Brand in Italia.

Nello specifico, per quanto riguarda il nostro mercato, l'operazione attiene alla ri-distribuzione delle soluzioni UTM dedicate per il mercato PMI e Ro.Bo. realizzate dal vendor (soluzioni da 10/25/40/50 utenti). In linea con la tendenza che vede la crescita, in Italia come in Europa, della diffusione dei Sistemi di Sicurezza Internet UTM, Horus Informatica è infatti alla ricerca di ICT Business Partner che siano in grado di affiancarla nell'implementazione della nuova tecnologia, attraverso il canale dei Dealer, VAR, e la loro capillarità, soprattutto presso l'utenza della P.M.I.

Questo anche in coincidenza con l'aumento della domanda che il mercato italiano sta facendo registrare negli ultimi tempi (+40% medio negli ultimi tre anni) sul fronte delle infrastrutture Unified Threat Management (UTM), complice la difficile congiuntura economica. Il vendor è infatti intenzionato a conquistare la propria quota nel mercato P.M.I. attraverso il ricorso al canale ICT B2B oriented, e dalle differenti realtà che lo compongono, soprattutto gli operatori a valore aggiunto. Un canale di Partner selezionato sfrutterà l'unicità della soluzione e dell'offerta per rispondere alle esigenze dei mercati verticali e delle medio-grandi aziende.

Ai rivenditori che si candidano a entrare nel Partner Network di Cyberoam, dunque, l'azienda Indiana, a fronte dell'offerta di soluzioni tecnologiche complete, di supporto e di servizi professionali e di un Channel Program ricco di contenuti e valori, chiede competenze tecniche nei settori ICT, Security e Networking, unite alla capacità commerciale di presidiare il territorio e di interpretare le esigenze del cliente finale.

La parola chiave è Sinergia tra tutta la filiera, con un forte Focus sulle nuove esigenze del cliente non solo sotto l'aspetto tecnologico ma utilizzando strumenti finanziari diversi, più flessibili e alla portata di tutte le Piccole Medie Aziende.



Commentando questa partnership, **Mr. Harish Chib - VP New Business Development di Cyberoam** - ha dichiarato *"La nostra alleanza con Horus è un'alleanza tra due filosofie di business simili. Entrambi crediamo che sia necessario sostenere il canale attraverso un supporto completo ai partner durante ogni singola fase del ciclo di vendita. Insieme ad Horus, ci auguriamo di poter penetrare nel canale della network security della regione in uno dei mercati in più rapida crescita in Europa."*

Cyberoam è un'azienda completamente orientata al canale. La sua forte componente di ricerca e sviluppo si riflette in una tipologia di marketing innovativa caratterizzata da

iniziative di vendita e supporto come road show mirati, programmi di training & education, programmi di certificazione, supporto tecnico specializzato 24x7.

L'unicità delle funzionalità del prodotto ed i vantaggi offerti dal Partner Program hanno permesso a Cyberoam di accrescere in maniera esponenziale il suo installato con una presenza in oltre 60 paesi nel breve arco di tempo di 2 anni. In linea con la risolutezza dei suoi piani di espansione, nel 2008 Cyberoam ha acquisito oltre 15 paesi con una maggior attenzione alla crescita del segmento europeo.

L'impegno di Cyberoam verso il canale:

Cyberoam permette a tutti i suoi partner che siano IT reseller, VAR o Box mover di beneficiare del Channel Program. I partner Cyberoam hanno in prima linea i seguenti ed immediati vantaggi:

Margini & profitto – dal momento che Cyberoam non ha un canale distributivo saturo come le altre soluzioni UTM, i rivenditori riescono ad ottenere un margine sopra la media del mercato su ogni appliance venduto. Il pricing dei prodotti Cyberoam è estremamente competitivo e l'ampia gamma di appliance risponde a qualsiasi tipo di esigenza e budget dei clienti.

Flussi di entrate ricorrenti – i partner Cyberoam hanno la disponibilità di guadagni ricorrenti grazie ai rinnovi delle subscription antivirus, antispymware, antispam, intrusion prevention e web filtering.

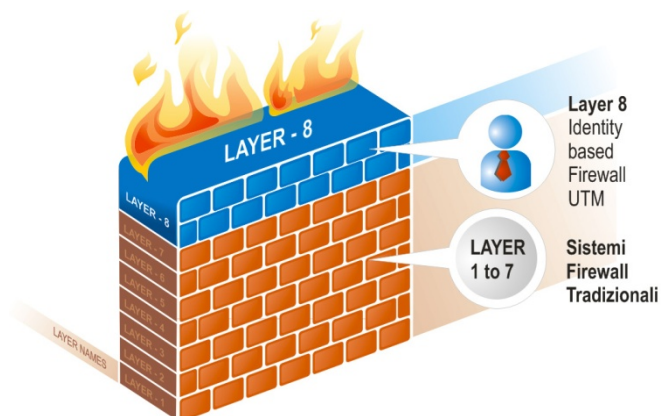
Leadership tecnologica – Cyberoam è conosciuta come pioniere e vendor leader di soluzioni UTM Identity-based e questo consente ai partner di proporsi al mercato con una soluzione efficace, completa, conveniente ed unica.

Renewal Tracking - Cyberoam supporta i partner nel monitorare e nell'automatizzare i rinnovi di licenze e servizi attraverso il partner Portal operativo 24x7 che consente di visualizzare e monitorare con semplicità le scadenze di tutte le licenze vendute ed intervenire in modo proattivo ed anticipato sul rinnovo

Impegno verso il canale – distribuzione di lead, comunicazione, promozioni, MDF, risorse per le vendite e supporto marketing.

Formazione e training.

Differenze principali rispetto ai competitor



La tecnologia Cyberoam utilizza un approccio innovativo verso la network security che deriva dal vincolare le security policy all'identità degli utenti, fornendo alle aziende la possibilità di controllare e monitorare il traffico generato dagli utenti. Cyberoam è l'unica soluzione in grado di fornire una completa visibilità della rete, mostrando chi fa cosa al suo interno. In questo modo, ha superato le attuali security solution che si limitano ad offrire una sicurezza basata esclusivamente sulla gestione degli indirizzi IP e quindi con conseguente ritardo nell'individuazione

dell'utente a discapito della sicurezza. Cyberoam si basa su un'architettura multi-core di next-generation che garantisce allo stesso tempo elevate performance in e massimi livelli di sicurezza senza precedenti.

Chi è Elitecore Technologies Limited

Elitecore Technologies Limited è il fornitore mondiale delle appliance UTM Cyberoam. Le altre divisioni di Elitecore comprendono Crestel, con la sua soluzione di Convergent Billing per le esigenze di voice, data e video billing e per il customer care dei service provider Tier-1 e Billing 24online, e la soluzione di Bandwidth Management per hotel, hotspot ed Internet service provider. Elitecore possiede una forte componente R&D ed un centro di supporto localizzati in India; entrambi consentono alla Società di sostenere una crescita superiore al 75% dalla sua creazione.

About Horus Informatica

Con sede in Arluno – Milano – Horus Informatica è distributore a valore aggiunto 100% channel oriented per il settore ICT e network security. Opera dal 1997 tramite un canale di Business Partner, Rivenditori, VAR e System Integrator presenti su tutto il territorio.

Per maggiori informazioni sull'azienda link at www.horus.it

Per qualunque informazione o approfondimento su prodotti e servizi:

Press Contact

Dip. Marketing e Comunicazione

Tel (+39) 02 – 33510135

Fax (+39) 02 - 33510838

marcom@horus.it

