



## **CYBEROAM PRESENTA IL NUOVO CHANNEL PARTNER PROGRAM**

**Grazie a questa importante iniziativa, i rivenditori potranno ampliare le opportunità di business e di conseguenza ottimizzare i profitti e le relazioni con Cyberoam in Italia**

Milano, 16 settembre 2009 - Cyberoam, leader nella fornitura di soluzioni Unified Threat Management (UTM) basate sull'identità degli utenti, presenta con Horus Informatica, il distributore ufficiale per l'Italia, il nuovo Channel Partner Program dedicato ai rivenditori italiani.

Scopo di questa iniziativa è selezionare un gruppo strategico di VAR con una forte conoscenza del territorio e delle sue peculiarità e un'esperienza consolidata sul mercato della sicurezza, in modo da supportare al meglio la vendita dei prodotti Cyberoam.

I rivenditori vengono premiati per il loro impegno con iniziative incentive e promozioni riservate sui prodotti Cyberoam e, grazie al supporto e alle competenze di Horus Informatica che gestisce il Canale Cyberoam in Italia, ricevono l'accesso diretto al supporto marketing e vendite del produttore, alle certificazioni tecniche e ai training e ad altri servizi necessari a garantire il successo dell'attività di business.

Il programma prevede tre livelli di partnership - Platinum, Gold e Silver – assegnati ai rivenditori in base a criteri quali le competenze tecniche nei settori ICT, Security e Networking, la capacità commerciale di presidiare il territorio e di interpretare le esigenze del cliente finale.

La forza del Channel Partner Program deriva dall'unione di un prodotto tecnologico estremamente all'avanguardia con un sistema di servizi di marketing, supporto e training che si distingue per professionalità e disponibilità. I rivenditori potranno così godere dei vantaggi di un prodotto in costante evoluzione e di un programma preferenziale.

"Facciamo grande affidamento sul canale per rivolgerci al mercato e commercializzare la nostra soluzione UTM unica nel suo genere. È dunque fondamentale fornire ai nostri rivenditori gli strumenti necessari per ottimizzare il processo di vendita. Per questo motivo cerchiamo di innovare costantemente il nostro Channel Partner Program, offrendo nuove risorse e programmi che generino un incremento delle vendite e dunque maggiori profitti" commenta Kunal Popat, Country Manager Cyberoam.

"Nel corso di quest'anno, abbiamo apportato alcune novità al nostro modello di Partner Program, che sono risultate immediatamente vantaggiose per i nostri partner e che hanno incrementato decisamente la presenza sul territorio e il supporto qualificato per i clienti finali. Alla luce di questi risultati, abbiamo ulteriormente ampliato il programma dedicato ai partner Cyberoam per fornire loro migliori risorse, come i training e le specializzazioni per il canale" spiega Massimo Grillo, General Manager di Horus Informatica. "Così facendo, il programma di canale di Cyberoam si rafforza ulteriormente, introducendo la fase di supporto all'avviamento dei partner selezionati e

la certificazione dei partner in base alle loro capacità commerciali e tecniche. Insieme a Cyberoam, abbiamo deciso di investire in maniera significativa nella formazione dei reseller e dei partner, avviando un nuovo programma online di presentazioni e training finalizzato al trasferimento delle conoscenze al canale. La fase di supporto all'avviamento dei partner sostiene l'investimento per lo sviluppo di un numero scelto di partner che hanno interessanti opportunità di crescita nei 6/12 mesi successivi".

### **Maggiori informazioni relative al Channel Partner Program**

Lo scopo del Channel Partner Program è di mettere a disposizione dei clienti italiani partner altamente qualificati, che forniranno loro prodotti top di gamma, servizi e supporto. Tra gli strumenti messi a disposizione dei rivenditori, il Partner portal, strumento online che consente di accedere 24x7x365 al supporto tecnico attraverso live chat, registrare le appliance Cyberoam e visualizzare lo stato delle subscription online, visualizzare lo storico delle appliance vendute e molto altro, nel modo più semplice ed immediato. Inoltre, grazie al 24x7 Knowledge Base, viene reso disponibile l'accesso 24 ore su 24, 7 giorni su 7, alla documentazione Cyberoam composta da materiale marketing e commerciale, product literature ed altro, costantemente aggiornata da un team specializzato di Cyberoam.

Ai **tre livelli** del programma dedicato corrispondono specifici requisiti e derivano determinati benefici:

**Platinum Partner** — i rivenditori che fanno capo a questa categoria hanno una conoscenza approfondita del mercato della sicurezza, forniscono soluzioni di security ad aziende di grandi, medie e piccole dimensioni e sono caratterizzate da uno staff tecnico con almeno una figura certificata Cyberoam Certified Network and Security Professional (CCNSP) e un Cyberoam Certified Network and Security Expert (CCNSE). Tali rivenditori potranno godere di un approfondito training tecnico e commerciale.

**Gold Partner** – oltre alla conoscenza approfondita del mercato, i rivenditori che fanno parte di questa categoria hanno una spiccata specializzazione nel segmento della piccola e media impresa e una significativa esperienza nel campodella security e del networking. Inoltre, lo staff tecnico deve contare almeno una figura certificata Cyberoam Certified Engineer. A tali partner sarà fornito un approfondito training tecnico e commerciale.

**Silver Partner** — questi rivenditori vantano una conoscenza approfondita del mercato della sicurezza ed una significativa esperienza nel campo della security e del networking. Potranno avvalersi di un approfondito training tecnico e commerciale.

### **Cyberoam**

Le appliance UTM Identity-based Cyberoam offrono una protezione completa contro le minacce Internet esistenti ed emergenti, compresi virus, worm, Trojan, spyware, phishing, pharming ed altro. Cyberoam comprende una gamma completa di funzionalità per la sicurezza tra cui stateful inspection firewall, VPN, gateway anti-virus, gateway anti-malware, gateway anti-spam, sistemi di intrusion prevention, content filtering in

aggiunta a bandwidth management e multiple link management in una singola piattaforma. Cyberoam ha ottenuto la certificazione CheckMark UTM Level 5 di West Coast Labs, la certificazione ICSA Lab, una divisione indipendente di Verizon Business, e la certificazione del Virtual Private Network Consortium. Cyberoam ha ricevuto i premi 2008 Emerging Vendor of the Year di Frost & Sullivan, 2007 Global Excellence Awards for Integrated Security Appliance, Security Solution for Education and Unified Security, 2007 Tomorrow's Technology Today Award for Unified Security; ha ottenuto un punteggio positivo da Gartner nel suo Marketscope for SMB multi-function firewalls. Cyberoam ha uffici a Woburn, MA, USA ed India.

Per maggiori informazioni visitare il sito web [www.cyberoam.com/it](http://www.cyberoam.com/it)

### **Horus Informatica**

Horus Informatica è un distributore a valore aggiunto di soluzioni per la sicurezza e il networking, che opera attraverso un canale di partner, reseller, VAR e System Integrator presenti su tutto il territorio italiano.

Grazie alla pluriennale esperienza del proprio staff nella distribuzione ICT, Horus Informatica si propone oggi come una realtà emergente dell'Information & Communication Technology a livello nazionale. Facendo leva su una gamma completa ed innovativa di tecnologie e di servizi, l'azienda si pone come punto di riferimento per gli operatori di settore che cercano soluzioni allo stato dell'arte, in grado di creare un sostanziale vantaggio competitivo.

Ciò che qualifica Horus Informatica è la volontà di ricercare costantemente il mercato per proporre soluzioni specifiche e tra loro complementari in grado di estendere le potenzialità dei propri Clienti. Il nostro modello, basato su relazioni di business e di partnership a lungo termine, desidera sostenere il ruolo del Canale IT su ogni anello della catena del valore, creando un network di partner affidabili e proattivi, pronti a cogliere e ad implementare sui propri mercati di riferimento le opportunità rappresentate dalle tecnologie emergenti che rappresentiamo e distribuiamo. Horus promuove marchi emergenti ma di elevata qualità, scelti perché portatori di innovazione e particolarmente adatti ad intervenire nel completamento di soluzioni integrate.

In un contesto in continua evoluzione, il portafoglio dei prodotti Horus si arricchisce costantemente di nuove proposte, che rappresentano altrettante nuove opportunità per i nostri Clienti e Partner.

Per ulteriori informazioni su Horus Informatica visitare il sito web [www.horus.it](http://www.horus.it)

### **Per ulteriori informazioni:**

#### **SOUND PR**

Ufficio stampa HORUS INFORMATICA

Giulia Serazzi/Gianna Avenia

[g.serazzi@soundpr.it](mailto:g.serazzi@soundpr.it)/[g.avenia@soundpr.it](mailto:g.avenia@soundpr.it)

Tel. +39 02 20569523