



ROBERTO MISSANA, Senior Channel and Global Alliances Sales Manager, Huawei

1) Ci vuole presentare Huawei e illustrarci la strategia alla base dell'evoluzione del portafoglio d'offerta verso i prodotti di data center?

Huawei è una multinazionale che conta oltre 170.000 dipendenti, il 45% dei quali è impiegato nel settore della Ricerca e Sviluppo, nel quale Huawei ha investito 6,6 miliardi di dollari nel 2014, circa il 14% del proprio fatturato globale. L'investimento complessivo di Huawei in ricerca negli ultimi 10 anni ha superato i 30 miliardi di dollari. A tutto il 2014 Huawei ha registrato oltre 38.500 brevetti. Secondo l'agenzia ONU World Intellectual Property Organization (WIPO), Huawei lo scorso anno è stata la prima azienda al mondo per richieste di brevetti internazionali con 3.442 richieste.

Tutto ciò conferma che **Huawei è la scelta giusta per le aziende che vogliono affidarsi a un vendor costantemente alla ricerca di soluzioni innovative per rispondere alle esigenze dei propri clienti.** Le nuove tendenze come la mobilità, il cloud, i Big Data e i social network guidano il settore verso nuove frontiere. Huawei fornisce soluzioni per infrastrutture data center basate sul cloud per aiutare i propri clienti a ottimizzare le risorse di archiviazione e di computing consentendo un impiego agevole e un'efficiente gestione dei sistemi aziendali. Il nuovo approccio Fusion combina diverse tecnologie IT - cloud computing, storage, virtualizzazione e data center infrastructure – gettando le basi per una piattaforma aperta basata su OpenStack che consente la semplice integrazione, implementazione, gestione, funzionamento e manutenzione delle infrastrutture IT aziendali.

Huawei ha creato una gamma di soluzioni server per data center che include la famiglia di processori Xeon Intel di ultima generazione. Il portfolio server di Huawei comprende sistemi blade e sistemi a rack rigorosamente su piattaforma x86. Tutta la famiglia dei server Huawei è ad alta efficienza energetica, potendo lavorare costantemente a 40 gradi centigradi, permettendo nel tempo grossi risparmi sui costi.

Gli innovativi sistemi di storage Huawei OceanStor V3 sono soluzioni di “storage unificato” specificamente progettati per applicazioni data center di livello enterprise. Sfruttando un sistema operativo di storage costruito su un'architettura cloud-oriented, una nuova potente piattaforma hardware e una suite di software per la gestione intelligente dei sistemi di storage, i sistemi OceanStor V3 consentono la convergenza della storage area network (SAN) e della Network Attached Storage (NAS), la possibilità di utilizzare sia dischi SSD che HDD e la gestione ottimale di storage eterogeneo.



2) Huawei è attualmente impegnata in un'importante attività di comunicazione e di recruiting di partner di Canale: Che tipo di partner state cercando e che cosa proponete loro?

In collaborazione con Sirmi abbiamo iniziato un'attività rivolta allo sviluppo del canale e al recruitment di nuovi partner con competenze sulle tecnologie Data Center.

Sirmi ha contattato più di 3000 reseller e li ha invitati ai 10 roadshow che abbiamo organizzato, su tutto il territorio Italiano, insieme ai nostri distributor: ARROW, EDSPAN e ICOS. La partecipazione dei nuovi reseller a questi roadshow è stata molto alta e tutti hanno dimostrato interesse a ricevere maggiori informazioni e ad avviare una collaborazione con noi.

Obiettivo di Huawei è quello di aiutare i Partner ad acquisire le giuste competenze per posizionare le soluzioni Data Center e nello stesso tempo ottenere **la certificazione che consente loro di erogare i servizi di installazione e manutenzione per conto di Huawei e di ottenere i rebate a fronte della vendita dei nostri prodotti.**

Per questo motivo abbiamo offerto a tutti i nuovi Partner la possibilità di partecipare gratuitamente a quattro training in aula propedeutici alla certificazione e il supporto alle normali attività di start-up, sia da parte del distributore che di Huawei.

In contemporanea abbiamo creato dei bundle server e storage con prezzi molto aggressivi che, attraverso la distribuzione e i principali social network, andremo a pubblicizzare nel mercato Italiano. Obiettivo di questa campagna è la generazione di lead che verranno prontamente girati ai nostri Partner.

In conclusione: Huawei adotta una politica di vendita completamente indiretta con un programma di registrazione delle opportunità per evitare conflitti di canale.

I Partner Huawei hanno a disposizione una grande occasione di crescita grazie a un portafoglio prodotti senza paragoni, con la garanzia di posizionare presso i loro clienti un brand in fortissima ascesa.