



Ivanti potenzia il Partner Program con ulteriori risorse a supporto del canale

Rivenditori Expert Solution Provider (ESP), società di consulenza e ora anche Managed Service Provider (MSP) possono beneficiare degli incentivi del programma partner Ivanti

Milano, 15 marzo 2018 – [Ivanti](#), l'azienda che unifica l'IT per meglio gestire e proteggere l'ambiente di lavoro digitale, ha annunciato oggi il potenziamento dell'**Ivanti Partner Program**, con ulteriori risorse a supporto alle attività tecniche, commerciali e di marketing rivolte a partner in diversi ambiti. Con il rilascio del nuovo programma, Ivanti estende le iniziative, gli incentivi e le risorse ai provider di servizi gestiti (Managed Service Providers, MSP) e agli Expert Consultancy Partner, oltre che agli Expert Solution Provider (ESP).

James Anderson, Area VP of Channel in EMEA, spiega: "Per noi è importante investire nel canale, e i nostri partner continuano ad occupare una posizione centrale nel nostro percorso congiunto verso il futuro. Il nuovo concetto di Technical Rewards consentirà ai partner di qualificarsi per riconoscimenti incrementali in seguito alla chiusura di proposte commerciali, sulla base del valore che apportano durante il ciclo di vendita. Forniremo ai partner le capacità tecnico-commerciali necessarie per trasmettere ai clienti il valore delle nostre soluzioni tramite dimostrazioni di prodotto e Proof of Concept".

Il programma di canale di Ivanti in EMEA si basa su un modello di vendita indiretta a due livelli che tiene conto delle aziende di distribuzione a valore. Con una rapida crescita nella sua community di partner, l'organizzazione sta di conseguenza muovendo il primo passo verso una maggiore collaborazione con i distributori per trarre il massimo dalla posizione che occupa Ivanti nel mercato. Le soluzioni di Ivanti per la gestione unificata degli endpoint (UEM), la sicurezza, la gestione dei servizi e la gestione dei servizi cloud (CSM) sono progettate per rispondere alle nuove sfide che devono affrontare i reparti IT e offrono ai nostri partner l'opportunità di aggiungere notevole valore alle loro offerte.

"Le soluzioni di Ivanti si inseriscono perfettamente nel nostro portfolio di prodotti e soluzioni a supporto della "digital transformation", che impatta fortemente sulla complessità dei dispositivi in rete sia fissi che mobili e che quindi devono essere gestiti e messi in sicurezza - commenta David Baldinotti, General Manager della Unit J.Soft di Computer Gross Italia S.p.A. - Lavoreremo a stretto contatto con Ivanti per proporre le loro soluzioni ai nostri partner, che potranno così offrire al mercato Italiano prodotti e servizi all'avanguardia riconosciuti per innovazione, facilità di utilizzo, ad un costo fortemente competitivo".

L'iniziativa Ivanti Partner Program offre nuove risorse ai partner ESP con 4 diversi livelli: Basic, Silver, Gold e Platinum. Tali risorse comprendono:

- Portale personalizzato riservato ai partner, per accedere facilmente a risorse esclusive
- Registrazione delle proposte di vendita per i partner ESP, per massimizzarne la redditività
- Comunicazioni riservate ai partner, con newsletter, HotSync e webinar aziendali
- Formazione tecnica e commerciale e programmi di certificazione
- Strumenti e risorse di supporto alle vendite, quali guide “playbook” alla vendita, schede “battlecard” e scenari di esempio
- Risorse per marketing e social selling, con accesso alla piattaforma social media dedicata ai partner Ivanti e kit per campagne
- Accesso esclusivo a Ivanti Interchange, l’evento Ivanti per clienti e partner che si terrà a Madrid dall’11 al 14 giugno. In occasione di questo evento si terrà anche il Partner Leadership Summit e il Certified Partner Technical Salesperson Boot Camp, con sessioni di formazione intensiva per tecnico commerciale certificato.

“Siamo orgogliosi di essere stati scelti da Ivanti come distributori della propria soluzione unificata per l’IT e la sicurezza” - dichiara Marco Loreface, Direttore Marketing di Ready Informatica - “eravamo già distributori di due soluzioni, RES Software dal 2000 e Lumension dal 2005, acquisite recentemente da Ivanti. Con questo accordo di distribuzione andremo ad estendere la nostra offerta nel desktop management e security raggiungendo un più elevato numero di partners. Il nostro intento è di mettere a disposizione di Ivanti la nostra capacità di aggiungere valore attraverso l’organizzazione di workshop, webinar e training per preparare i partners in maniera professionale ed accelerare l’espansione sul territorio Italiano”.

Il programma partner di Ivanti, che era già stato [esteso lo scorso anno](#), ora copre tutte le nostre aree tecnologiche in un singolo programma semplificato che permette ai partner di LANDESK, Concorde, Shavlik, AppSense, HEAT Software, Lumension, RES ed Xtraction di collaborare più facilmente con noi sull’intero spettro del nostro portfolio. Per ulteriori informazioni su Ivanti Partner Program, visitate <https://www.ivanti.it/partners>.

Informazioni su Ivanti

Ivanti unifica le attività di IT e Sicurezza per meglio gestire e proteggere l’ambiente di lavoro digitale. Dai PC al mobile, dal VDI al data center, le soluzioni Ivanti rilevano gli asset on-premise e nel cloud. Migliorano i servizi IT e la sicurezza mediante informazioni approfondite ed automazione. E consentono di sfruttare le nuove tecnologie nel magazzino e nell’intera catena di fornitura, per migliorare la consegna senza modificare i sistemi back-end. Ivanti ha sede centrale a Salt Lake City (UT, Stati Uniti) e uffici in tutto il mondo. Per ulteriori informazioni, visitate www.ivanti.com e seguiteci su Twitter @Golvanti.

###

Copyright © 2018 Ivanti. Tutti i diritti riservati.

Contatti stampa:

Ivanti

Helen Carroll

Ivanti

+44 1344 407005

helen.carroll@ivanti.com

Alice Cornelius

Say Communications per Ivanti

+44 20 8971 6400

acornelius@saycomms.co.uk

BPRESS

Maura Vadacca

BPRESS

+39 02 72585.1

ivanti@bpress.it