



Sphere 3D lancia i programmi di certificazione Elite ed ElitePro dedicati alla virtualizzazione e destinati ai partner

SAN JOSE, Calif. – 5 luglio 2016 – [Sphere 3D Corp.](#) (NASDAQ: ANY), fornitore di soluzioni per applicazioni in container, la virtualizzazione e la gestione dei dati nonché azienda proprietaria di [Overland Storage](#) e [Tandberg Data](#), ha annunciato il lancio dei programmi di partnership e certificazione [Elite](#) ed [ElitePro](#) per supportare i partner di canale nella vendita delle proprie soluzioni di virtualizzazione applicativa e virtualizzazione desktop. Questi nuovi livelli vanno a integrare il programma di canale FastTrack, che mette a disposizione dei rivenditori partner gli strumenti essenziali per il successo delle iniziative di vendita, marketing e implementazione.

Le soluzioni di virtualizzazione di Sphere 3D, come la famiglia V3 di prodotti per lo spazio di lavoro virtuale, richiedono conoscenze e capacità consulenziali nelle architetture di sistema che sono necessarie per comprendere le diverse sfumature della virtualizzazione dei desktop e le best practice per l'installazione presso grandi imprese, PMI, uffici e filiali remote (ROBO: Remote Office Branch Office). Le nuove certificazioni sono state ideate per offrire le conoscenze di base necessarie ai rivenditori per garantire un livello ottimale di prestazioni a desktop e applicazioni virtualizzate negli ambienti IT dei clienti.

I partner Elite ed ElitePro hanno accesso completo al programma di canale FastTrack, che abbraccia l'intero portfolio prodotti di Sphere 3D, compresi quelli a marchio Overland e Tandberg Data. Il livello formativo elevato e la possibilità di implementare e testare le soluzioni di virtualizzazione di Sphere 3D, come le appliance V3 e quelle basate su Glassware 2.0, nei loro ambienti aiuteranno i partner Elite ed ElitePro di Sphere 3D a incrementare le attività finalizzate alla vendita. Ecco alcuni vantaggi dei nuovi programmi:

- **Elite Partner Program:**
 - Promozioni esclusive che comprendono soluzioni VDI pre-configurate per i casi d'uso più comuni
 - Strumenti di vendita e materiali per la formazione che aiutano i partner a spiegare perché le soluzioni V3 sono così particolari
 - Condivisione di lead qualificati raccolti con le attività di marketing di Sphere 3D o provenienti da partner tecnologici
 - Fondi extra per lo sviluppo di attività di marketing congiunto

- Programmi di istruzione e formazione con accesso diretto ai team tecnici di Sphere 3D e chiamate congiunte ai potenziali clienti
 - Unità di valutazione scontate, con prezzi speciali per supportare consegne di prodotti in bundle
 - Analisi strategiche trimestrali
- **ElitePro Partner Program** - Comprende tutti i benefici sopra menzionati del programma Elite più:
 - La certificazione come V3 Architect per i componenti del team che diverranno installatori autorizzati e membri del team dedicato all'architettura
 - Supporto diretto di primo livello ai clienti
 - Nota: per questo livello di certificazione sono necessari pre-requisiti tecnici aggiuntivi e ulteriore formazione

“Il nostro portfolio nell’ambito della virtualizzazione, unito a un programma di certificazione focalizzato su questo tema, è destinato ad aiutare i nostri partner di canale a conquistare nuovi business, sia lavorando con i clienti già attivi sia tramite l’acquisizione di nuovi clienti,” ha detto Peter Bookman, Global Strategist di Sphere 3D. *“Mettere in opera una soluzione di virtualizzazione non è mai stato così facile per i rivenditori e i fornitori di servizi. La nostra attenzione ai dettagli e agli strumenti software costituisce un ottimo inizio per chi vuole capitalizzare sul futuro del cloud computing.”*

“In un panorama IT in continua evoluzione, sempre più complesso e distribuito,” ha aggiunto Bookman, *“Sphere 3D è impegnata a semplificare l’adozione e l’implementazione di soluzioni per la gestione della virtualizzazione e dello storage dei dati capaci di abilitare una completa esperienza Cloud accessibile a organizzazioni di qualunque dimensione, che abbiano 10 o 50.000 impiegati. Gran parte del lavoro per arrivare a questa semplificazione è quello di formare i nostri partner, mettendogli a disposizione le conoscenze e l’esperienza di cui hanno bisogno per raggiungere il successo.”*

Ulteriori informazioni

- I dettagli dei programmi di certificazione Elite ed ElitePro sono disponibili all’indirizzo <http://sphere3d.com/fasttrack/>
- Si vedano anche i seguenti white paper disponibili sul sito web sphere3d.com:
 - [V3 Storage Architecture Overview and Implications for VDI](#) (Panoramica sull’architettura di storage V3 e le implicazioni per la VDI)
 - [Why 2016 will Finally See Elasticity in the Desktop Application Virtualization Market](#) (Perché il 2016 vedrà finalmente l’elasticità nel mercato della virtualizzazione delle applicazioni desktop)

Informazioni su Sphere 3D

Sphere 3D Corp. (NASDAQ: ANY) offre note soluzioni per la gestione dei dati e per la virtualizzazione di desktop e applicazioni con implementazioni di Cloud ibrido, Cloud e on-premise attraverso una rete mondiale di rivenditori. Sphere 3D, insieme alle società interamente controllate [Overland Storage](#) e [Tandberg Data](#), dispone di un ampio portfolio di marchi, tra cui Glassware 2.0™, SnapCLOUD™, SnapScale®, SnapServer®, SnapSync™, V3, RDX® e NEO®. Maggiori informazioni sono disponibili all'indirizzo www.sphere3d.com. Seguitemi su Twitter: [@Sphere3D](#), [@overlandstorage](#) e [@tandbergdata](#).

Tutti i nomi di prodotto o di azienda citati in questo documento possono essere marchi registrati dai rispettivi proprietari.

Contatti:

Paolo Rossi
Channel Sales Manager
Mob. +39 388 3459136
paolo.rossi@tandbergdata.com

Ufficio Stampa Italia
Cynthia Carta ADV.
Mob. 3385909592
cyncarta@cynthiacartaadv.it
www.cynthiacartaadv.it

Safe Harbor Statement

Questo comunicato stampa contiene dichiarazioni previsionali per loro natura soggette a rischi, incertezze e ipotesi di difficile valutazione. I risultati effettivi e la tempistica degli eventi potrebbero differire sostanzialmente da quelli anticipati in queste dichiarazioni previsionali a causa di rischi e incertezze che comprendono, senza alcuna limitazione: cambiamenti imprevisti nel corso delle attività di Sphere 3D o delle attività delle società interamente controllate, comprese, senza alcuna limitazione, Overland Storage e Tandberg Data; tempi di rilascio di qualunque versione o rinnovo dei suoi prodotti; il livello di successo delle nostre collaborazioni e partnership aziendali; possibili azioni da parte di clienti, partner, fornitori, concorrenti o autorità di controllo nei confronti di Sphere 3D; altri rischi descritti di volta in volta nelle relazioni periodiche di Sphere 3D contenuti nel nostro Annual Information Form e in altri documenti depositati presso l'autorità di controllo canadese (www.sedar.com) e nei precedenti report periodici depositati presso la Securities and Exchange Commission statunitense (www.sec.gov). A seguito di nuove informazioni, sviluppi futuri o altro, Sphere 3D Corporation non si assume alcun obbligo di aggiornamento delle dichiarazioni previsionali, siano esse orali o scritte, fatte nel corso del tempo, eccetto quanto previsto dalla legge.