

DataCore annuncia un grande incremento del business in Italia ***L'ufficio italiano può ora contare su due nuove figure professionali ed organizza il suo primo Road Show***

Milano, 3 ottobre 2017 – [DataCore](#) ha recentemente annunciato di aver ottenuto il punteggio più elevato per la sua offerta di [Software-Defined Storage](#) in una valutazione rigorosa e indipendente da parte di WhatMatrix. Il successo di DataCore è particolarmente evidente a seguito dei dati ottenuti dall'Italia che ha registrato il più forte aumento del suo business con un incremento del 43% nel 2015 e 2016 ed uno strepitoso 58% registrato nel primo trimestre di quest'anno, incremento questo che posiziona il nostro Paese al terzo posto dopo Germania e Francia.

DataCore Italia conta attualmente su una rete di 34 rivenditori attivi e sul reclutamento di 50 nuovi rivenditori già formati e certificati, oltre ai progetti in corso.

Alla luce di questi risultati, la Società ha deciso di rafforzare il suo staff italiano con l'assunzione di due nuove figure che andranno ad affiancare quelle già operative.

Si tratta di:



Roberto Zaninello, che ricoprirà il ruolo di Solution Architect Laureato in Information Engineering all'Università degli Studi di Padova, Roberto può contare su una esperienza ultraventennale presso importanti aziende presso le quali ha ricoperto importanti ruoli, una profonda competenza in progettazione e vendita di infrastrutture IT complesse completano il suo profilo.

"Se sei appassionato di tecnologia e di infrastrutture IT non puoi non voler lavorare in Datacore!" è il commento di Roberto Zaninello

Andrea Giglioli - Sales Manager Italy



Laureato in Università degli Studi di Pisa, Andrea ha ricoperto il ruolo di responsabile dell'account per le vendite di hardware high-end multi-brand e servizi IMAC (installazione, manutenzione, aggiunta, modifica) a livello nazionale per 5 anni in Evernex (ex IB Remarketing) e precedentemente account manager nel canale informatico per centro e sud d'Italia per 1 anno in Eaton

"Oggi il cliente non vuole più un prodotto ma un servizio. Il brand non ha fascino, esiste solo l'esigenza di lavorare bene e senza interruzione. Di conseguenza all'interno dell'IT aziendale l'hardware come tale è divenuto pura commodity mentre il valore è dato dalla componente software. DataCore rappresenta l'esempio per eccellenza di un software infrastrutturale che garantisce performance e continuità di servizio all'infrastruttura IT,

semplificandone al contempo la gestione e mantenendo sotto controllo i parametri di TCO. Esattamente quello che serve a tutte le aziende."

DataCore, per rafforzare e sottolineare il suo impegno ha inoltre deciso di organizzare il suo primo Road Show "**DataCore Tour**" **Customer Testimonial** che, per la prima edizione, toccherà Milano e Roma e che si avvarrà del supporto di Olsa informatica in veste di partner e di Ready Informatica, distributore storico. Un evento rivolto agli utenti finali che potranno confrontarsi con i clienti che hanno già realizzato con DataCore progetti infrastrutturali e che saranno disponibili a condividere con i partecipanti le proprie esperienze ed opinioni.

Per registrarsi:

Roma 17 ottobre http://info.datacore.com/roadshow_rome_registration_2017

Milano 9 novembre http://info.datacore.com/roadshow_milan_registration_2017

"Con una rete di 80 rivenditori certificati, l'Italia registra dal 2015 l'aumento più forte della regione EMEA con un 43% nel 2015 e 2016 ed un 58% dall'inizio del 2017" spiega Pascal Le Cunff, Direttore DataCore Southern Europe . "Con la nostra sede di Milano, continuiamo il nostro reclutamento nelle regioni ancora non coperte nell'ottica di un servizio rivolto a tutte le aziende, ovunque queste si trovino. Fondamentale in questo è stata anche la nostra partnership con Lenovo Italia che ci ha introdotto in realtà Enterprise ancora non coinvolte da DataCore. Questa collaborazione costituisce un grande supporto per i rispettivi partner che possono contare su nuove opportunità e prospettive (SDS, Hyperconvergence, Appliance, ecc.) "

Informazioni su DataCore

DataCore Software aiuta le moderne organizzazioni ad abbracciare le novità IT senza sacrificare gli investimenti già realizzati o rinunciare all'infrastruttura esistente. La società è stata pioniera nella virtualizzazione dello storage basata su software, quasi vent'anni fa, e continua ancora oggi a portare flessibilità e agilità nella gestione di storage eterogeneo, aggiungendo al contempo prestazioni da record. Il prodotto di punta, [SANsymphony™](#), raggruppa in pool e riunisce le varie tipologie di storage in un singolo ambiente per la gestione e per i servizi. DataCore [Hyperconverged Virtual SAN](#) offre servizi analoghi utilizzando lo storage interno o direttamente collegato (DAS) di un cluster. La tecnologia DataCore [Parallel I/O](#) sfrutta la potenza dei server multi-core per superare il più grande problema irrisolto del settore IT: i colli di bottiglia dell'I/O. La famiglia di prodotti [MaxParallel™](#), inaugurata con [MaxParallel per SQL Server](#), utilizza l'innovativo Parallel I/O per risolvere problemi specifici delle applicazioni. L'azienda a capitale privato è stata fondata nel 1998 e i suoi prodotti sono stati installati in oltre 10.000 siti in tutto il mondo. Le soluzioni DataCore sono disponibili anche come appliance pronte all'uso offerte da produttori hardware come Lenovo. Maggiori informazioni sono disponibili all'indirizzo <http://www.datacore.com>.

###

DataCore, il logo DataCore e SANsymphony sono marchi o marchi registrati di DataCore Software Corporation. Altri prodotti, nomi di servizi o loghi DataCore citati in questo documento sono marchi registrati di DataCore Software Corporation. Tutti gli altri prodotti, servizi e nomi di aziende citati in questo documento possono essere marchi registrati dei rispettivi proprietari.

###

Ufficio Stampa Italia

Cynthia Carta Adv.

Mob. 3385909592

Mail: cyncarta@cynthiacartaadv.it www.cynthiacartaadv.it