

Fujitsu riconosciuta da Canalys come "Champion" nell'edizione 2021 della EMEA Channel Leadership Matrix

In breve:

- Assegnata a Fujitsu la qualifica di "Champion" nell'ultima indagine Channel Matrix effettuata dalla società di analisi Canalys
- I risultati si basano sui punteggi attribuiti dai partner alla gestione del canale, misurano i progressi fatti da un anno all'altro e la loro aderenza alle proposte strategiche
- I partner hanno assegnato a Fujitsu punteggi particolarmente elevati nelle aree di gestione commerciale a cura degli account, impegno verso il business promosso dal canale, formazione, supporto tecnico e continuità negli investimenti

Milano, 19 gennaio 2022 – Il programma di canale SELECT Partner Program di Fujitsu ha ottenuto la qualifica di "Champion" nella [EMEA Channel Leadership Matrix](#) di Canalys. La gestione commerciale a cura degli account, l'impegno verso il business promosso dal canale, la formazione, il supporto tecnico e la continuità negli investimenti sono le aree in cui Fujitsu ha ottenuto i migliori punteggi nel benchmark realizzato col contributo degli attuali partner.

Secondo la società di analisi Canalys, il ruolo del canale è oggi più importante che mai. I cambiamenti delle esigenze dei clienti stanno provocando profondi mutamenti nei modelli go-to-market e nelle relazioni vendor/partner. In risposta a queste sfide, Canalys sottolinea come il settore IT abbia registrato una notevole ripresa nel 2021, grazie alle aziende che si sono adoperate per dotarsi in fretta delle tecnologie necessarie alla trasformazione digitale per far fronte alle crescenti problematiche della sicurezza informatica, incrementando con costanza e applicazione l'agilità dei loro processi di business.

Per Fujitsu, il conseguimento della qualifica "Champion" nello studio di Canalys riflette gli alti livelli di eccellenza raggiunti nella gestione del canale e sottolinea i miglioramenti ottenuti da un anno all'altro. I punteggi includono le valutazioni derivate dal benchmark Canalys Candefero, che nasce dai giudizi espressi dai partner riguardo i vendor tecnologici in 12 diverse aree della gestione del canale. I punteggi dei vendor tengono in considerazione il livello di centralità attribuito al canale e di coerenza nel supportare le attività commerciali dei vari partner.

La qualità della relazione commerciale degli account verso i partner, la dedizione nei confronti del business promosso dal canale, il supporto in termini di formazione e investimenti – come la piattaforma per il training TechSupport – e l'assistenza tecnica di Fujitsu sono tra i fattori che maggiormente hanno contribuito alla valutazione complessiva. I partner sottolineano inoltre l'attenzione di Fujitsu verso i principali segmenti di crescita (come, ad esempio, il settore education), nonché le sue iniziative a favore della sostenibilità. La qualifica di "Champion" riflette anche il modo in cui il programma di canale Fujitsu SELECT Partner Program si evolve costantemente per rispondere ai cambiamenti delle esigenze dei partner.

Fernanda Catarino, Head of Channel, Alliances and Ecosystem Europe di Fujitsu, ha dichiarato: “Quest’ultimo anno ha presentato alcune importanti sfide per il nostro settore, dalla pandemia fino alle conseguenti difficoltà di reperimento dei chip e ai problemi della supply chain. Fujitsu è rimasta concentrata per assicurarsi che i propri partner possano continuare a fornire la giusta combinazione di tecnologie necessarie per il raggiungimento degli obiettivi di business dei loro clienti. Questo grazie al supporto completo alle vendite – in termini di approccio consulenziale – e al costante accesso alle nuove infrastrutture garantiti dal nostro ecosistema dei partner Fujitsu, che permette ad ognuno di loro di poter collaborare efficacemente, condividendo le competenze e valorizzando i rispettivi punti di forza di tutti”.

Alastair Edwards, Chief Analyst di Canalys, ha commentato: “La posizione di un vendor all’interno della Channel Leadership Matrix è basata sul feedback fornito dai partner in combinazione con una valutazione dettagliata delle attività recentemente effettuate per il canale come investimenti, strategia e realizzazione – oltre che a una prospettiva futura riguardo all’operato del vendor stesso. Raggiungere la qualifica di Champion è un risultato davvero notevole per un vendor, poiché riflette i più alti livelli di eccellenza nella gestione del canale e valorizza i miglioramenti ottenuti da un anno all’altro. La qualifica di Champion assegnata a Fujitsu rispecchia il costante impegno profuso per raggiungere e conservare i risultati ottenuti con e per i propri partner”.

Manuela Chinzi, Sales Director di FINIX Technology Solutions – che commercializza in esclusiva per l’Italia i prodotti e le soluzioni Fujitsu – ha aggiunto: “Essere valutati come ‘Champion’ da Canalys rappresenta un riconoscimento di grandissimo valore, a maggior ragione in un periodo complesso come quello che stiamo tutti vivendo. Noi di FINIX Technology Solutions, siamo fieri di essere stati scelti come partner unico per la commercializzazione dei prodotti Fujitsu in Italia: il nostro ruolo ci permette di poter coinvolgere tutti i partner italiani all’interno dell’ecosistema di canale Fujitsu, che ognuno di noi contribuisce a rendere sempre più efficiente e all’avanguardia”.

Nel corso del 2021 Fujitsu ha fatto crescere il proprio programma di canale SELECT Program, focalizzandolo maggiormente sull’assistenza ai partner impegnati ad affrontare le sfide del momento. La Ecosystem Platform mette in connessione i partner con capacità e competenze complementari incoraggiando e facilitando la co-creazione di soluzioni; un forum a sostegno della collaborazione tra partner permette infatti loro di partecipare a progetti che vanno oltre le capacità di intervento di un singolo partner. Da non dimenticare infine uSCALE, un programma flessibile per licenze hardware pay-as-you-go che permette ai partner di gestire efficacemente il loro cash flow con opzioni di acquisto flessibili, piani di pagamento convenienti e costi a consumo.

FINIX Technology Solutions è una società italiana che combina competenze di business e innovazione tecnologica per supportare le aziende a sviluppare i propri processi di trasformazione digitale. FINIX propone sul mercato una gamma completa di prodotti, soluzioni e servizi, e si occupa in esclusiva della commercializzazione per l’Italia dei prodotti Fujitsu – la principale società giapponese di ICT – in ambito client computing device, server e storage.

Risorse Online

- Visita il sito FINIX Technology Solutions: <https://www.finix-ts.com/>
- Segui FINIX Technology Solutions su Twitter: <https://twitter.com/FINIXTS> e su LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/finix-technology-solutions/>
- Blog Fujitsu: <https://blog.global.fujitsu.com/>
- Segui Fujitsu su Twitter: http://www.twitter.com/Fujitsu_Global
- Segui Fujitsu su LinkedIn: <http://www.linkedin.com/company/fujitsu>
- Segui Fujitsu su Facebook: <http://www.facebook.com/FujitsuICT>
- Materiale fotografico e media server: <http://mediaportal.ts.fujitsu.com/pages/portal.php>

- Per aggiornamenti periodici sulle novità Fujitsu è disponibile la newsroom Fujitsu:
<https://www.fujitsu.com/emeia/about/resources/news/newsroom.html>

Media contacts

FINIX Technology Solutions
Ludovica Zillo – Social Media Manager
Email: ludovica.zillo@finix-ts.com

Barabino&Partners
Linda Basilico – Michele Zino
Tel +39 02.72.02.35.35
Email: l.basilico@barabino.it – m.zino@barabino.it

About Fujitsu

Fujitsu è la principale società giapponese di ICT (Information and Communication Technology) che propone una gamma completa di prodotti, soluzioni e servizi tecnologici. Con circa 126.000 dipendenti, Fujitsu è presente in oltre 100 Paesi. Con i nostri clienti, mettiamo a disposizione la nostra esperienza e le potenzialità della tecnologia per dare forma alla società futura. Fujitsu Limited (TSE: 6702) ha chiuso il suo ultimo esercizio al 31 marzo 2021 con un fatturato consolidato di 3,6 trilioni di yen, pari a circa 34 miliardi di dollari. Per maggiori informazioni, è possibile visitare l'indirizzo <http://www.fujitsu.com/>