



12/11/2010



[BitMAT](#)

[CD&V](#)

[LineaEDP](#)

[LineaEDP Pmi](#)

[CBR](#)

[FBR](#)

[TopTrade](#)

[Eventi/Strategie/Tecnologie/Accordi/Turnover](#)



[Login](#) | [Registrati](#)



[CD&V Strategie](#)

Kroll Ontrack mette al sicuro i dati delle imprese

2 Novembre 2010



Dal vendor un listino completo di soluzioni per il backup e il disaster recovery delle informazioni aziendali. Ai rivenditori il compito di sensibilizzare l'utenza sui temi della conservazione sicura

Una squadra di partner ben ripartiti sul territorio nazionale e dotati di competenze specifiche nei settori dello storage e delle tecnologie di rete. Queste le referenze di **Kroll Ontrack** nel canale delle terze parti italiane.

"In Italia ravvisiamo una carenza di sensibilità, prima ancora che di conoscenza, rispetto ai temi della conservazione sicura e del salvataggio dei dati aziendali. Un gap che, per quanto ci riguarda, è colmabile solo attraverso l'intervento costruttivo dei dealer, che, rivestiti di questa responsabilità, possono recarsi dai clienti con un'offerta di tecnologia di cui possono, strategicamente, sottolineare l'utilità per la business continuity" afferma **Paolo Salin**, country director del vendor americano.

La società di Eden Prairie, Minnesota, propone al network dei rivenditori *"tutte realtà di medie dimensioni, idealmente system integrator, attive, in particolare, sui target delle imprese"* un listino di soluzioni composto da software di controllo e infrastrutture destinati alla gestione in sicurezza dei file di posta elettronica (**Ontrack PowerControls**) al ripristino di emergenza dei dati (**Ontrack Data Recovery**) e alla cancellazione a norma di legge delle informazioni contenute nei server aziendali (**Ontrack Eraser**).

"Per fornire un ulteriore argomento di vendita ai partner e, al contempo, salvaguardare l'integrità dei dati delle aziende clienti, garantiamo la compatibilità dei nostri prodotti sia con Windows che con Mac e, soprattutto, la loro applicabilità ai sistemi virtualizzati di VMware" aggiunge Salin.

Un nuovo sito, rinnovato nei contenuti e nelle risorse a supporto dello sviluppo di servizi a valore per i clienti, e programmi di certificazione dedicati, gli strumenti attivati da Kroll Ontrack per formare una rete di *"rivenditori selezionata e qualificata, con cui, all'occorrenza, rapportarsi direttamente"*. Il vendor, infatti, preferisce appoggiarsi a un modello di vendita one-tier. *"Data la natura dei nostri rapporti con il canale, fatta, per lo più, di collaborazioni attivate su progetti specifici – conclude il country director – riteniamo, al momento, non opportuno il ricorso alla distribuzione"*.

[Home Page](#)

[Successiva](#)