



Avaya premia a Milano i partner e presenta il nuovo programma per il canale nell'Avaya Edge World Tour

15 Mar 2018

L'azienda raccoglie oltre 200 Partner italiani all'Hotel Gallia di Milano premiando i loro successi e rinnovando l'apertura del programma Avaya Edge ai cloud Integrator

Milano, 15 marzo 2018 – Avaya, che ha concluso con successo nel 2017 una profonda trasformazione aziendale dando nuovo impulso all'innovazione, ha presentato ai partner italiani "Avaya Edge", il programma per il canale recentemente rinnovato, che integra le soluzioni, i vantaggi e le risorse offerte dall'azienda per garantire il successo di partner e clienti. L'azienda, che in Italia muove oltre il 90% del business attraverso i partner – circa il 75% al livello internazionale - ha inoltre premiato per l'eccellenza della partnership commerciale e tecnologica 7 partner italiani: BETA80, Maticmind, VideoGecom, Piemme Telecom, SET Group, **STT** e ASIT.

Il programma Avaya Edge è stato strutturato dall'azienda in modo da abilitare i partner all'offerta di applicazioni cloud per i Contact Center e le Comunicazioni Unificate, un mercato, quest'ultimo, per cui entro il 2020 si prevede una crescita a doppia cifra. Avaya Edge valorizza i partner quale asset strategico per la crescita dell'azienda, insieme alla base dei clienti, alle soluzioni tecnologiche e alle persone di Avaya.

Al centro di Avaya Edge l'azienda ha posto le capacità di cloud delivery, che diventano uno dei requisiti fondamentali per il raggiungimento dei livelli Emerald, Sapphire e Diamond, le tre gemme che, all'interno di Avaya Edge, segnano l'accesso sempre più completo ed esclusivo ai servizi e ai benefit economici messi a disposizione da Avaya.

"Il nostro impegno è finalizzato a garantire la crescita e il successo dei nostri partner, aiutandoli ad accelerare la trasformazione digitale dei clienti, ed Avaya Edge è un programma modulare progettato da Avaya per indirizzare al meglio queste sfide. In questo programma, il Cloud ricopre un ruolo fondamentale, poiché rende possibile l'accesso alle tecnologie più recenti e avanzate anche alle piccole imprese e alle Start-Up che non sono in grado di mettere in campo ingenti investimenti, ma che spesso fondano il loro successo proprio su un uso rivoluzionario del digitale" ha dichiarato **Fadi Moubarak, VP e Channel Leader, Avaya International**.

Nel corso dell'evento l'azienda ha evidenziato i traguardi raggiunti e la strategia di Avaya per il canale, presentando applicazioni avveniristiche che mostrano un utilizzo innovativo dell'intelligenza artificiale, dell'automazione e dell'IoT, in quattro ambiti: Smart Hospitality, Smart Space/Ambienti Intelligenti, Smart Banking e Smart Working, mostrando best practice e use case concreti.

In fase conclusiva dell'intensa giornata di lavori, Avaya ha chiamato sul palco per la premiazione ciascuno dei 7 Partner "eccellenti":

- **BETA 80** ha raggiunto l'importante riconoscimento di **DevConnect Partner of the Year**, per aver implementato la tecnologia Avaya nelle proprie soluzioni per i servizi di emergenza. La soluzione di BETA 80 è stata riconosciuta a livello globale, avviando una collaborazione che si è estesa in tutto il mondo.
- **Maticmind** ha vinto il premio **Project of the Year**, per il progetto di evoluzione dei sistemi di Autostrade per l'Italia, con una gestione esemplare di attenzione al Cliente.
- **VideoGecom** si è aggiudicata il premio **Cloud Partner of the Year**, dimostrando competenze di riferimento in ambito Cloud, un settore sempre più in crescita e sempre più rilevante nell'offerta Avaya.
- **Piemme Telecom** nominata **Early Adopter of the Year**, per essere stato il riferimento dei clienti nell'implementazione di tecnologie innovative e aver realizzato i primi progetti italiani legati alla soluzione di Collaboration, Avaya Equinox.
- **SET** ha vinto come **Midmarket Partner of the Year**, per aver integrato nelle piccole e medie imprese le soluzioni Avaya di Team Engagement e Customer Engagement.
- **STT** è il **Support Partner of the Year**, per aver sviluppato elevate competenze e conoscenze delle soluzioni Avaya e poter quindi garantire il più alto standard di assistenza tecnica al Cliente.
- **ASIT** è stato premiato come **Distribuzione Partner of the Year**, premio raggiunto per la capillarità della presenza sul territorio e per l'attività svolta e i servizi offerti nel 2017 soprattutto in ambito PA.

Luca Bergonzi, Sales Manager Emergency Management Division EMEA, BETA 80 Group, ha dichiarato: "Abbiamo trovato in Avaya un partner importante per innovare e velocizzare la trasformazione digitale del settore dei servizi di emergenza in Italia e negli altri paesi del mondo in cui operiamo. Con Avaya ci stiamo proiettando a piena velocità verso la realizzazione dei sistemi Next Generation 112, un ecosistema unico per il settore che ci permette di essere all'avanguardia al livello globale."

Avaya premia i partner meritevoli e descrive l'evoluzione del canale

Nel corso della tappa milanese dell'Avaya Edge World Tour, l'azienda ha assegnato diversi riconoscimenti e ha condiviso con i partecipanti strategie e processi di trasformazione riguardanti l'azienda e il mercato.

di **Lorenza Peschiera** - Mar 22, 2018



È Beta 80 il DevConnect Partner of the Year di Avaya; l'azienda ha ottenuto questo premio per aver implementato la tecnologia dell'azienda nelle proprie soluzioni per i servizi di emergenza.

Avaya ha assegnato il riconoscimento a Milano, durante l'Avaya Edge World Tour, tappa italiana di un tour mondiale rivolto ai partner di canale, che ha già toccato diverse città europee.



di riferimento in ambito cloud, un settore in crescita e sempre più richiesto dai clienti Avaya.

In occasione dell'incontro, che ha coinvolto più di 200 persone e ha avuto come obiettivo quello di condividere strategie e di analizzare i processi di trasformazione riguardanti Avaya e il mercato, è stato riconosciuto anche l'impegno di altri partner. Uno di essi è Maticmind, che ha vinto il premio Project of the Year, per il progetto di evoluzione dei sistemi di Autostrade per l'Italia. GEecom, invece, si è aggiudicata il premio [Cloud](#) Partner of the Year, dimostrando competenze

Ancora, **Piemme Telecom** è stata nominata Early Adopter of the Year, per essere stato il riferimento dei clienti nell'implementazione di tecnologie innovative e aver realizzato i primi progetti italiani legati alla soluzione Avaya Equinox. SET ha vinto come Midmarket Partner of the Year, per aver integrato nelle piccole e medie imprese le soluzioni Avaya di Team Engagement e Customer Engagement. A **STT** è andato il Support Partner of the Year, per le competenze maturate sulle soluzioni Avaya e la capacità di assistenza tecnica al cliente. Infine, il distributore Asit ha vinto il premio Distribution Partner of the Year, raggiunto per il livello di presenza sul territorio e di capillarità dei servizi offerti dimostrati dall'azienda nel 2017.

Un elemento fondamentale per Avaya

"Il canale è un elemento fondamentale per Avaya", ha raccontato, in occasione dell'evento, Massimo Palermo, Country Manager Avaya Italia. "A livello mondiale, oltre il 60% del nostro business è fatto con i partner, ma in Italia siamo ancora più in alto; infatti il 90% del business passa attraverso il canale".

Questa organizzazione consente di rispettare le peculiarità del territorio italiano, un territorio frastagliato, in cui prevalgono eccellenze locali e permette ad Avaya di valorizzare meglio e mantenere le relazioni con il cliente.

"Il canale è stato strategico in passato e lo sarà sempre più in futuro perché, in un'ottica di digital transformation, le richieste dei clienti sono soluzioni vicine al business", ha spiegato Palermo. "La



Massimo Palermo, Country Manager di Avaya Italia.

digital transformation, nella sua complessità, si gestisce lavorando in squadra. Il canale è fondamentale per dare valore alle piattaforme, alle soluzioni dei vendor e per integrare e personalizzare in base alle esigenze del cliente. Il messaggio, che vogliamo trasmettere ai partner italiani, è quello della trasformazione. Si sta trasformando il mercato e sta mutando Avaya, nel suo 'go to market' e nella sua offerta, da società hardware a società di software e servizi. In questo scenario non possono che trasformarsi anche i partner di canale. Proprio perché il 90% del nostro business è fatto tramite loro, se siamo disallineati, non andiamo da nessuna parte.

Il cambiamento, però, serve anche ai partner. Saper parlare il linguaggio del business, essere un riferimento sempre più rilevante e risolvere i problemi significa diventare più importanti per i loro clienti. Il messaggio che trasmettiamo è di trasformarsi insieme a noi, dando gli strumenti per poterlo fare. Stiamo cercando di creare un ecosistema tra i partner proprio perché gestire la digital transformation è un progetto complesso; accanto al reseller tradizionale ci vuole un reseller di nuova generazione, sempre più system integrator, che parli un linguaggio applicativo e sia un aggregatore di competenze per implementare progetti complessi".

Per raggiungere tutto questo, Avaya abbina alle piattaforme su cui costruire soluzioni innovative da portare insieme ai clienti **attività formative e altre iniziative**. E per far fronte al tema della trasformazione, Avaya ha di recente migliorato il proprio programma di canale, il programma **Edge**. *“Lo abbiamo reso coerente alla nostra strategia, per premiare le competenze e la fedeltà dei partner”*, ha puntualizzato Palermo. *“Abbiamo introdotto rebate specifici per premiare i partner che ci portano nuovi clienti, per premiare le vendite a valore e iniziative di formazione e certificazione per limitare gli investimenti che i partner dovrebbero fare per fronteggiare competenze nuove e diverse”*. In particolare, Avaya ha aggiunto specializzazioni sul cloud, che possono essere conseguite direttamente o tramite i distributori.

Molto importante resterà l'iniziativa **DevConnect**, programma che rappresenta l'ecosistema dei partner. *“È una sorta di marketplace, in cui il partner può certificare la propria applicazione, la propria soluzione, la propria proprietà intellettuale”*, ha detto il Country Manager di Avaya. *“Lavorando insieme ad altri partner si crea l'ecosistema, che farà la differenza per portare valore aggiunto ai clienti”*.

Un'acquisizione strategica

L'evento di Milano si è svolto a breve distanza dall'acquisizione di **Spoken Communications**, realtà specializzata nel settore dei contact center as a service. *“Spoken Communications era un nostro partner che ora è entrato nella nostra famiglia”*, ha precisato Palermo. *“Si è specializzato in una nostra soluzione, ha fatto un'interessante proprietà intellettuale che ha portato su molti clienti, per questo lo abbiamo ritenuto strategico”*.

Un'acquisizione strategica

L'evento di Milano si è svolto a breve distanza dall'acquisizione di **Spoken Communications**, realtà specializzata nel settore dei contact center as a service. *“Spoken Communications era un nostro partner che ora è entrato nella nostra famiglia”*, ha precisato Palermo. *“Si è specializzato in una nostra soluzione, ha fatto un'interessante proprietà intellettuale che ha portato su molti clienti, per questo lo abbiamo ritenuto strategico”*.

Oggi Avaya, in Italia, dispone di circa **130 persone**, suddivise tra le location di Roma, Milano e Ancona, dove si trova una sede dedicata a ricerca e sviluppo. Sul territorio della Penisola l'azienda si avvale di quattro distributori: due di essi sono realtà italiane, Asit e Fiore, che operano su ambiti specifici e hanno complementarità tra loro, i rimanenti, Westcon e Itancia, sono realtà internazionali. Sono circa **200 i partner** che lavorano tramite distributori. Esiste anche un esiguo numero di partner che si interfaccia direttamente con Avaya; sono partner che per le loro competenze e per la loro forza in termini finanziari possono permettersi di operare come Tier 1.

Ma Avaya amplierà, per i prossimi mesi, il proprio numero di partner di canale? *“Le porte da noi sono sempre aperte”*, ha commentato Palermo. *“Non siamo tanto interessati al numero, quanto alla qualità. Partner di qualità, che vanno nelle direzioni individuate oggi e che vogliono costruire soluzioni innovative utilizzando la nostra piattaforma abilitante ben vengano. Se sono interessati solo a una rivendita tradizionale, questo non è il momento più adatto”*.

Gestire con rapidità le emergenze

Beta 80 il DevConnect Partner of the Year, lavora da oltre vent'anni nel settore dell'Emergency Management; ha un fatturato di 4,0 milioni di euro, circa 400 collaboratori e sedi in Italia e all'estero.

"Grazie ad Avaya riusciamo a produrre una soluzione 'chiavi in mano' e una centrale operativa di emergenza", ha spiegato Luca Bergonzi, Sales Manager Emergency Management Division Emea di BETA 80 Group. "Il nostro più recente successo in Italia è stata la creazione della centrale 112 a Catania, che risponde a tutte le chiamate di emergenza della Sicilia Sud Orientale".

Questa centrale, tra le più veloci in Italia, si distingue per un tempo medio di risposta ai cittadini di 1,6 secondi circa.

"Insieme ad Avaya stiamo lavorando alla 'next generation', ovvero a tecnologie che nel mondo delle telecomunicazioni stanno cambiando e migliorando i servizi per i cittadini", ha detto Bergonzi. "Anche l'emergenza si sta adattando a questo cambiamento; insieme ad Avaya abbiamo posto le basi per portare alle centrali operative tradizionali nuovi servizi quali videochiamate, chat, accesso ai social media come aiuto nella gestione delle emergenze.

In Avaya abbiamo trovato un partner molto importante. La gestione dell'emergenza storicamente è un settore lento nell'evoluzione tecnologica; spesso quanti lavorano in questo settore si adagiano sulla lentezza. Invece, in Avaya, l'approccio è totalmente diverso e orientato all'innovazione. Inoltre, l'azienda ha al proprio interno persone specializzate nel mondo Emergency. Senza un'azienda come Avaya questo progetto sarebbe stato difficile da portare avanti, se non quasi impossibile".












[HOME](#)
[SHORT NEWS](#)
[IN PROFONDITÀ](#)
[BEST PLAYERS](#)
[CONVEGNI CMI](#)
[ATTIVITÀ](#)
[CHI SIAMO](#)
[CONTATTI](#)



Marco Durante è il nuovo CEO di INGO SPA



Nasce la divisione Customer Experience di LeasePlan Italia



Covisian acquisisce RBS consolidando la sua posizione di leadership sul mercato



NCR e PTC uniscono le forze per creare un'offerta "total premise"

[Home](#) > [Short news](#) > [Dalle aziende](#)

Avaya presenta Avaya Edge World Tour e premia i partner italiani

redazione 16 marzo 2018



Avaya ha presentato ai partner italiani "Avaya Edge", il programma che integra le soluzioni, i vantaggi e le risorse offerte dall'azienda per garantire il successo di partner e clienti. L'azienda ha, inoltre, premiato per l'eccellenza della partnership commerciale e tecnologica 7 partner italiani: BETA 80, Maticmind, VideoGecom, Piemme Telecom, SET Group, STT e ASIT.

Il programma **Avaya Edge** è strutturato in modo da abilitare i partner **Unificate**. **Avaya Edge** valorizza i partner quale asset strategico per la crescita dell'azienda, insieme alla base dei clienti, alle soluzioni tecnologiche e alle persone di Avaya.

Al centro di **Avaya Edge** sono state poste le capacità di **cloud delivery**, che diventano uno dei requisiti fondamentali per il raggiungimento dei livelli Emerald, Sapphire e Diamond, le tre gemme che, all'interno di **Avaya Edge**, segnano l'accesso sempre più completo ed esclusivo ai servizi e ai benefit economici messi a disposizione da Avaya.

"Il nostro impegno è finalizzato a garantire la crescita e il successo dei nostri partner, aiutandoli ad accelerare la trasformazione digitale dei clienti. Avaya Edge è un programma modulare progettato per indirizzare al meglio queste sfide. In questo programma, il Cloud rende possibile l'accesso alle tecnologie più recenti e avanzate anche alle piccole imprese e alle Start-Up che non sono in grado di mettere in campo ingenti investimenti, ma che spesso fondano il loro successo proprio su un uso rivoluzionario del digitale" ha dichiarato **Fadi Moubarak, VP e Channel Leader, Avaya International**.

In fase conclusiva dell'intensa giornata di lavori, Avaya ha chiamato sul palco per la premiazione ciascuno dei 7 Partner "eccellenti":

BETA 80 ha raggiunto il **DevConnect Partner of the Year**, per aver implementato la tecnologia Avaya nelle proprie soluzioni per i servizi di emergenza.

Maticmind ha vinto il premio **Project of the Year**, per il progetto di evoluzione dei sistemi di Autostrade per l'Italia, con una gestione esemplare di attenzione al Cliente.

VideoGecom si è aggiudicata il premio **Cloud Partner of the Year**, dimostrando competenze di riferimento in ambito Cloud.

Piemme Telecom nominata **Early Adopter of the Year**, per essere stato il riferimento dei clienti nell'implementazione di tecnologie innovative e aver realizzato i primi progetti italiani legati alla soluzione di Collaboration, Avaya Equinox.

SET ha vinto come **Midmarket Partner of the Year**, per aver integrato nelle piccole e medie imprese le soluzioni Avaya di Team Engagement e Customer Engagement.

STT è il **Support Partner of the Year**, per le elevate competenze e conoscenze delle soluzioni Avaya e garantendo, quindi, il più alto standard di assistenza tecnica al Cliente.

ASIT è stato premiato come **Distribution Partner of the Year**, raggiunto per la capillarità della presenza sul territorio e per l'attività svolta e i servizi offerti nel 2017 soprattutto in ambito PA.

CMI Customer Management Insights

Entra nella community della Customer Experience, CRM e Customer Service

NEWSLETTER CMI

Ricevi la newsletter gratuita di CMI con le argomentazioni del mensile

[Iscriviti alla Newsletter](#)

PROSSIMI APPUNTAMENTI CMI

- 09:30 - 13:00, 17 maggio 2018 - Retail & Customer Experience

COMMUNITY CMI

Rimani sempre aggiornato sulle attività di CMI Network e accedi a contenuti esclusivi

[Entra nella Community](#)

DALLE AZIENDE



[HOME](#) [TECNOLOGIE ▾](#) [MARKET HIGHLIGHTS ▾](#) [VIDEO ▾](#) [WHO'S WHO](#) [EVENTI](#) [NEWSLETTER](#)

[Home](#) / [Programmi di canale](#) / Avaya premia a Milano i partner e presenta il nuovo programma per il canale nell'Avaya Edge World Tour

Avaya premia a Milano i partner e presenta il nuovo programma per il canale nell'Avaya Edge World Tour

 Pubblicato da Redazione  in Programmi di canale  4 giorni fa

L'azienda raccoglie oltre 200 Partner italiani all'Hotel Gallia di Milano premiando i loro successi e rinnovando l'apertura del programma Avaya Edge ai cloud Integrator

Avaya, che ha concluso con successo nel 2017 una profonda trasformazione aziendale dando nuovo impulso all'innovazione, ha presentato ai partner italiani "**Avaya Edge**", il programma per il canale recentemente rinnovato, che integra le soluzioni, i vantaggi e le risorse offerte dall'azienda per garantire il successo di partner e clienti. L'azienda, che in Italia muove oltre il 90% del business attraverso i partner - circa il 75% al livello internazionale - ha inoltre premiato per l'eccellenza della partnership commerciale e tecnologica 7 partner italiani: BETA80, Maticmind, VideoGecom, Piemme Telecom, SET Group, SST e ASIT.

Il programma Avaya Edge è stato strutturato dall'azienda in modo da abilitare i partner all'offerta di applicazioni cloud per i Contact Center e le Comunicazioni Unificate, un mercato, quest'ultimo, per cui entro il 2020 si prevede una crescita a doppia cifra. Avaya Edge valorizza i partner quale asset strategico per la crescita dell'azienda, insieme alla base dei clienti, alle soluzioni tecnologiche e alle persone di Avaya.



Al centro di Avaya Edge l'azienda ha posto le capacità di cloud delivery, che diventano uno dei requisiti fondamentali per il raggiungimento dei livelli Emerald, Sapphire e Diamond, le tre gemme che, all'interno di Avaya Edge, segnano l'accesso sempre più completo ed esclusivo ai servizi e ai benefit economici messi a disposizione da Avaya.

"Il nostro impegno è finalizzato a garantire la crescita e il successo dei nostri partner, aiutandoli ad accelerare la trasformazione digitale dei clienti, ed Avaya Edge è un programma modulare progettato da Avaya per indirizzare al meglio queste sfide. In questo programma, il Cloud ricopre un ruolo fondamentale, poiché rende possibile l'accesso alle tecnologie più recenti e avanzate anche alle piccole imprese e alle Start-Up che non sono in grado di mettere in campo ingenti investimenti, ma che spesso fondano il loro successo proprio su un uso rivoluzionario del digitale" ha dichiarato **Fadi Moubarak, VP e Channel Leader, Avaya International**.

Nel corso dell'evento l'azienda ha evidenziato i traguardi raggiunti e la strategia di Avaya per il canale, presentando applicazioni avveniristiche che mostrano un utilizzo innovativo dell'intelligenza artificiale, dell'automazione e dell'IoT, in quattro ambiti: Smart Hospitality, Smart Space/Ambienti Intelligenti, Smart Banking e Smart Working, mostrando best practice e use case concreti.

In fase conclusiva dell'intensa giornata di lavori, Avaya ha chiamato sul palco per la premiazione ciascuno dei 7 Partner "eccellenti":

- **BETA 80** ha raggiunto l'importante riconoscimento di **DevConnect Partner of the Year**, per aver implementato la tecnologia Avaya nelle proprie soluzioni per i servizi di emergenza. La soluzione di BETA 80 è stata riconosciuta a livello globale, avviando una collaborazione che si è estesa in tutto il mondo.
- **Maticmind** ha vinto il premio **Project of the Year**, per il progetto di evoluzione dei sistemi di Autostrade per l'Italia, con una gestione esemplare di attenzione al Cliente.
- **VideoGecom** si è aggiudicata il premio **Cloud Partner of the Year**, dimostrando competenze di riferimento in ambito Cloud, un settore sempre più in crescita e sempre più rilevante nell'offerta Avaya.
- **Piemme Telecom** nominata **Early Adopter of the Year**, per essere stato il riferimento dei clienti nell'implementazione di tecnologie innovative e aver realizzato i primi progetti Italiani legati alla soluzione di Collaboration, Avaya Equinox.
- **SET** ha vinto come **Midmarket Partner of the Year**, per aver integrato nelle piccole e medie imprese le soluzioni Avaya di Team Engagement e Customer Engagement.
- **SST** è il **Support Partner of the Year**, per aver sviluppato elevate competenze e conoscenze delle soluzioni Avaya e poter quindi garantire il più alto standard di assistenza tecnica al Cliente.
- **ASIT** è stato premiato come **Distribuzione Partner of the Year**, premio raggiunto per la capillarità della presenza sul territorio e per l'attività svolta e i servizi offerti nel 2017 soprattutto in ambito PA.

Luca Bergonzi, Sales Manager Emergency Management Division EMEA, BETA 80 Group, ha dichiarato: "Abbiamo trovato in Avaya un partner importante per innovare e velocizzare la trasformazione digitale del settore dei servizi di emergenza in Italia e negli altri paesi del mondo in cui operiamo. Con Avaya ci stiamo proiettando a piena velocità verso la realizzazione dei sistemi Next Generation 112, un ecosistema unico per il settore che ci permette di essere all'avanguardia al livello globale."