

L'esperienza maturata negli anni, grazie anche alle competenze di advisory consente a Sinergy-Lutech di continuare a mettere in campo skill multidisciplinari sull'intera offerta Dell EMC



GIANLUIGI CITTERIO
Head of Presales
Sinergy - Lutech

Sinergy-Lutech: "Dell EMC, partner forte in uno scenario altamente dinamico"

di CLAUDIA ROSSI



I marketshare detenuto da Dell EMC, la sua solidità e la validità del suo

supporto sono stati e continuano a essere fondamentali per chi, come noi, opera in uno scenario tecnologico dall'evoluzione continua ed estremamente dinamica" afferma Gianluigi Citterio, Head of Presales Sinergy-Lutech, che riassume così l'importanza di lavorare con un vendor come Dell EMC per proporre al mercato le migliori soluzioni di Digital Transformation, It Transformation, Workforce Transformation e Security Transformation. "La combinazione dell'offerta Dell con quella EMC è riuscita a mettere a fattor comune un ampio ventaglio di soluzioni perfettamente integrabili con il nostro portfolio, oggi in grado di abbracciare dalle piattaforme infrastrutturali alle soluzioni applicative legate all'Intelligenza Artificiale e all'IoT, passando per i Big Data" precisa Citterio, spiegando come tutto questo stia contribuendo a creare un mercato a quel 'Software Defined Data



Center' al cuore dell'offerta di Lutech Group, una proposizione tutta incentrata su tecnologie altamente affidabili, innovative e cloud-like, strettamente legate alle reali esigenze del business. "L'esperienza maturata negli anni, partendo dalle competenze di Advisory portate in dote da Sinergy, ha permesso alla nostra organizzazione di costruire una competenza multidisciplinare e a tutto tondo su tutta l'offerta Dell EMC, facendoci abbracciare non solo soluzioni di Disaster Recovery e Business Continuity, ma anche di Data Protection e di Cloud Ibrido" chiarisce l'Head of Presales dell'azienda.

UN PARTNER PROGRAM FORTEMENTE INCENTIVANTE

Grazie al conseguimento di numerose certificazioni tecniche d'alto livello, nel 2018 Lutech Group ha raggiunto l'accreditamento Titanium all'interno del Partner Program Dell EMC. "Un riconoscimento che ci permette di sviluppare congiuntamente opportunità di business sempre nuove, facendo leva sul forte know-how acquisito nei percorsi di certificazione e sugli investimenti effettuati in eccellenza tecnica delle risorse, promossa attraverso una nostra metodologia ormai fortemente consolidata" afferma Citterio, che tra i punti chiave del Partner Program Dell EMC evidenzia soprattutto l'efficace servizio di supporto e la possibilità di accedere

in modo rapido a tutte le informazioni disponibili sui prodotti, rimarcando anche gli importanti riconoscimenti economici sugli obiettivi concordati e la disponibilità di fondi co-marketing per l'acquisizione continua di nuovi progetti su cui lavorare.



Printed from Calameo.com