

CANALE



Antonio Altamura, CA Technologies: *“Costruiamo il futuro insieme ai partner”*

Quindici nuove aziende sono entrate nell'ultimo anno nel programma di canale di CA Technologies

A cura della redazione

Antonio Altamura, Responsabile di Canale di CA Technologies (nella foto), è approdato in azienda nel 2016. Ha lavorato allo sviluppo del programma di canale, al consolidamento di alcune storiche partnership e al reclutamento di nuovi partner per sviluppare insieme varie iniziative di business.

“CA Technologies è nata più di 40 fa e ha sempre lavorato coi partner. Negli ultimi anni ha accelerato la cultura di canale che già aveva insita nel suo Dna” spiega Altamura.

Sono quattro i pilastri su cui si basa Ca Advantage Partner Program: semplificazione (sono stati proprio i partner a chiedere business plan semplici e incentivi chiari), protezione, profittabilità e differenziazione (con diverse specializzazioni tra cui scegliere).

“Il nostro obiettivo è quello di migliorare e crescere insieme ai partner, formandoli e mettendoli nelle condizioni di servire i clienti finali ai massimi livelli, con standard elevati. Proponiamo formazione continua per rendere efficace il piano di business. Si va dai corsi tradizionali in aula per ottenere le certificazioni ai ‘train on the job’ e ai corsi online. Il partner può anche scegliere di seguire una formazione specialistica e creata ad hoc per le sue esigenze e accede a una piattaforma esclusiva in cui trova risorse e materiali a sua disposizione” racconta il Manager.

“Da sottolineare, poi, il tema della sicurezza, molto sentito e in crescita, su cui abbiamo lavorato a stretto contatto col canale sia per la fascia Enterprise che per quella Commercial” continua Altamura. “Numerosi partner

si sono formati lo scorso anno e i risultati sono stati positivi sia a livello di fatturato che di nuovi clienti. In Italia nel segmento Enterprise contiamo circa 30 interlocutori, che si dividono in Platinum, Gold e Silver; nell'area Commercial sono circa 500 le imprese con cui stiamo operando attivamente tramite il canale, che può portare valore aggiunto specializzato, affiancato da una nostra presenza diretta”. Inoltre nell'ultimo anno si sono aggiunti quindici nuovi partner con focus in tre aree principali: security e tutto ciò che ruota attorno al Gdpr; automazione sia di business che infrastrutturale; Api management.

“Vogliamo allargare ulteriormente il canale e consolidare i rapporti con coloro che già lavorano al nostro fianco, oltre a far

crescere il mercato Commercial. Vogliamo rispondere alle esigenze di trasformazione digitale di tutte le imprese, dal settore delle banche (al quale forniamo soluzioni e servizi per rispondere alla normativa Psd2) alle aziende manifatturiere (nelle quali entriamo con IoT, applicazioni e servizi). Insieme ai partner riusciamo a fornire un reale valore aggiunto, offrire una customer experience unica e contribuire alla crescita del business dei clienti nell'application economy” conclude Antonio Altamura. ■