

Iperconvergenza enterprise e firewall di nuova generazione per le Pmi

SIGLATO UN ACCORDO TRA BB TECH GROUP E SANGFOR TECHNOLOGIES. GLI INTERESSATI SONO I NEXT GENERATION RESELLER.



Una collaborazione che ha l'obiettivo di rendere accessibili alle Pmi italiane le soluzioni di **iperconvergenza enterprise e i firewall di nuova generazione**. Gli interessati sono i Next Generation Reseller. Tutto questo è frutto dell'accordo tra BB Tech Group (www.bbtechgroup.net) e Sangfor Technologies (www.sangfor.com), annunciato al canale indiretto.

I vantaggi di queste soluzioni di iperconvergenza sono: la maggiore redditività, il fatto di essere tecnologicamente ottimizzate e avanzate, sono più veloci e funzionali senza installare ulteriori software di management. I Next Generation Reseller hanno la possibilità di offrire al mercato soluzioni di livello enterprise a un costo rispondente agli investimenti IT delle piccole e medie imprese e, senza dimenticare, le marginalità.

Iperconvergenza enterprise e firewall di nuova generazione per le Pmi

La soluzione software di Sangfor è caratterizzata da una performance che si integra con **qualsiasi server, in qualsiasi ambiente, stabilizza storage, hypervisor nativo, backup e networking virtuale** su un unico server grazie a un pannello di controllo che consente un basso impatto di risorse e che garantisce una facile gestione dell'infrastruttura IT.

Il risparmio risulta significativo perché contraddistinto da un'infrastruttura più semplice da amministrare, una manutenzione a costi più bassi e un unico punto di supporto.

Inoltre, **BB Tech Group** proporrà al canale anche le soluzioni firewall di qualità.

Iperconvergenza enterprise e firewall di nuova generazione per le Pmi

*"La collaborazione con Sangfor – spiega **Giampaolo Bombo**, amministratore delegato di BB Tech Group – è coerente con l'essenza di BB Tech, che da sempre si autodefinisce un distributore a valore aggiunto, un partner presente sia verso i vendor sia verso i rivenditori per rispondere alle concrete esigenze dei clienti finali. Durante lo scorso triennio la strategia di BB Tech è evoluta verso un modello di business as-a-service molto prima che questo concetto diventasse di uso comune come lo è attualmente. Oggi BB Tech è già proiettata sulla proposta di soluzioni idonee al Next Generation Reseller e Sangfor ne è esempio concreto".*



Giampaolo Bombo

*"Sin dal duemila – interviene **Sergio Mozzarelli Sales Manager di Sangfor Italia** – Sangfor ha proposto le sue soluzioni esclusivamente tramite i partner di canale, non per consuetudine ma per la ferma convinzione che realtà come BB Tech Group rappresentano un anello fondamentale nella catena del valore che permette di trasferire con profitto e soddisfazione di tutti gli attori coinvolti, le tecnologie innovative dai vendor agli utenti finali. Ogni cliente Sangfor nel mondo conta sulla consistenza delle soluzioni e soprattutto sulle competenze e sulla prossimità di imprese come BB Tech Group, un valore molto ben percepito dal mercato".*

Condividi:



Mi piace:



Di' per primo che ti piace.