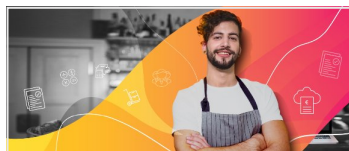




tech FromTheNet



Registratore di Cassa Digitale

Chiedi un preventivo online, scopri Cassa in Cloud, il gestore ristoranti e negozi.

BB Tech e Sangfor, iperconvergenza e NFGW per le PMI

19 Febbraio 2020 Scritto da Redazione



La collaborazione tra **BB Tech Group** e **Sangfor Technologies** ha l'obiettivo di rendere accessibili alle PMI le soluzioni di iperconvergenza enterprise e i firewall next-gen.

I vantaggi di queste soluzioni di iperconvergenza vanno dall'essere maggiormente redditizia e profittevole, all'essere tecnologicamente ottimizzata e avanzata, più veloce e funzionale senza installare ulteriori software di management.

I Next Generation Reseller hanno oggi la possibilità di offrire al mercato soluzioni di livello enterprise a un costo rispondente agli investimenti IT delle piccole e medie imprese, con interessanti marginalità.

La soluzione software di Sangfor è caratterizzata da una buona 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 altissima qualità.



Giampaolo Bombo, AD di BB Tech Group

La collaborazione con Sangfor 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.



Sergio Mozzarelli Sales Manager di Sangfor Italia

Sin dal duemila 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.

Tagged under:

firewall

accordi

imprese

NGFW

iperconvergenza

TI POTREBBE INTERESSARE ANCHE...

[Partner Data distribuisce i firewall
Venusense NGFW](#)

[SonicWall, l'importanza delle signature e
la lotta ai ransomware](#)

[Fortinet FortiGate 3980E e 7060E, firewall
top-tier enterprise](#)