

Newsletter Whitepaper RSS



Home Hardware Internet e TLC **Mercati** Sicurezza Software Digital life Ink in the channel

News Mercati | Interviste Mercati | Opinioni Mercati | Prodotti Mercati | Speciali Mercati

Perché puntare su altri per la protezione dei tuoi endpoint?
Symantec Endpoint Protection Small Business Edition 12.1






Sei qui: [Home](#) » Asystel rafforza la linea storage per Pa e Pmi

Asystel rafforza la linea storage per Pa e Pmi

25 ottobre 2011 di Channel Insider



0

Asystel sigla un accordo per la commercializzazione della linea di server di Reven.ge

Asystel ha siglato un accordo con **Reven.ge** per la commercializzazione, sul territorio italiano, della linea di **server** realizzata dal vendor di Torino.

In particolare, **"Twins"** e **"Supercluster"**, disponibili nel listino prodotti di Asystel, sono le due soluzioni con cui il corporate dealer mira a soddisfare le esigenze di storage dei dati e di business continuity della base utenti rappresentata dalla **Pubblica amministrazione centrale e locale e dalle piccole e medie imprese**.

Twins, infatti, è una soluzione cluster, dedicata a realtà medio piccole che non necessitano di unità server con elevata potenza computazionale, né elevato spazio disco, ma che non vogliono rinunciare ai benefici di una soluzione che garantisca loro un'alta affidabilità.

Twins server è composto da due moduli server 2U: in seguito a un guasto su un qualsiasi componente, il sistema operativo viene ricaricato automaticamente su un hardware nuovo e la macchina torna a essere funzionante.

L'architettura di **Supercluster**, invece, ideata per grandi carichi di lavoro, è basata su due moduli server e su un unico modulo **Storage Serial ATA e/o SAS**, entrambi integrati a livello firmware da una scheda di management proprietaria che ha il compito di attivare automaticamente il secondo modulo server in caso di failure hardware del primo.

Asystel metterà a disposizione dei clienti che sceglieranno di ricorrere alle soluzioni hardware del marchio Reven.ge il **portfolio completo dei propri servizi a valore aggiunto**; nella fattispecie di Reven.ge, **assistenza tecnica sui prodotti 24 ore su 24 e 7 giorni su 7 e consulenza progettuale in fase di pre e di post vendita**.

"La continuità delle performance aziendali e il contenimento dei costi di gestione rappresentano gli elementi discriminanti dell'attività informatiche inerenti due dei principali target del mercato It: la PA, in questo momento al centro dei dibattiti per la modernizzazione del Paese, e le Pmi, zoccolo duro dello sviluppo economico nazionale. L'accordo con Reven.ge permette di migliorare il posizionamento del nostro marchio su entrambi i tipi di clientela, con delle soluzioni che coniugano un basso livello di spesa e alte performance tecniche", spiega **Emanuela Verzeni, direttore commerciale di Asystel**.

*"Negli ultimi mesi il mercato dell'IT, per ripartire, chiede soluzioni che siano in grado di aumentare le opportunità di lavoro e di utilizzo da parte degli utenti a fronte di un impiego limitato delle risorse aziendali: da qui il grosso interesse verso la virtualizzazione e il consolidamento dell'infrastruttura IT all'interno della Pa e Pmi. Sicuramente - commenta **Gian Luca Meroni, direttore vendite di Reven.ge** - la capillarità dei contatti sul territorio e la qualità dell'offerta tecnica e commerciale fanno di Asystel il partner ideale per diffondere la nostra vision e le nostre soluzioni presso il cliente finale".*

Leggi [accordo di distribuzione, asystel, reven.ge](#).

Lascia un Commento

L'indirizzo email non verrà pubblicato. I campi obbligatori sono contrassegnati *

Nome *

Email *

Sito web

ACCORDO DI DISTRIBUZIONE

Kyocera Mita Italia in accordo con Esprinet per crescere nell'it

L'accordo tra Esprinet e Kyocera Mita Italia prevede la promozione e distribuzione della linea di stampanti Ecosys small e workgroup e dei sistemi multifunzione Smart

Magirus distribuisce tutta la gamma Isilon Systems

L'accordo con Isilon Systems permette a Magirus di ampliare la gamma dei prodotti storage e rafforzare l'offerta data center con una serie di soluzioni che rispondono alle esigenze di crescita orizzontale dello spazio per i dati

Ingram Micro Italia distribuisce Smartmedia

Ingram Micro Italia porta sul mercato le soluzioni tecnologiche di Smartmedia pensate per la didattica e per il mercato corporate

ASYSTEL

Asystel, servizi a valore da 20 milioni di euro

A conclusione dell'anno fiscale 2010-2011 Asystel registra un fatturato complessivo di 73 milioni di euro, di cui il 30% deriva da servizi a valore aggiunto, in aumento del 10 % rispetto all'anno precedente

Asystel è partner laureato per VMware

Asystel raggiunge il livello più alto del percorso di formazione acquisendo la certificazione Technology Alliance Partner di VMware

Asystel venderà i prodotti di It security sviluppati da McAfee

Siglato un accordo commerciale tra Asystel e McAfee. Target preferenziale dell'operazione sono le Pmi Asystel ha siglato un accordo commerciale con McAfee per la commercializzazione presso la rete dei clienti dell'intero portfolio prodotti di It security sviluppato dal vendor americano [...]

Commento

Commento all'articolo

[Articolo precedente: Kyocera Mita Italia in accordo con Esprinet per crescere nell'It](#)

[Articolo successivo: Il più grande Trony d'Italia si trova a Roma](#)

[Home](#) |

© Copyright 2011 by [NetMediaEurope](#). Tutti i diritti riservati