



COMUNICATO STAMPA

Pillar dà nuova energia alla strategia di canale per aumentare il fatturato dei partner

L'azienda introduce nuovi programmi a margine elevato e incentiva la forza vendite per lavorare con i partner

San Jose, California – 4 maggio 2009 – Pillar Data Systems, il principale fornitore di sistemi di storage "application aware", sta rinforzando il proprio impegno verso il canale introducendo nuovi programmi e offerte più strettamente allineati con i modelli di business dei propri partner. Con l'introduzione di nuovi incentivi di canale con il Programma Emerald, i partner di Pillar potranno aumentare le vendite e i margini a tutti i livelli. Pillar continuerà a offrire ai propri clienti prezzi competitivi e servizi senza pari.

A dimostrazione del proprio impegno verso il canale, Pillar ridurrà al minimo il numero dei partner di rivendita autorizzati di ogni regione per ridurre la competizione superflua fra i suoi partner registrati. Ciò non pone solamente i partner in una miglior posizione per avere successo, ma contribuisce inoltre a eliminare la confusione fra i clienti, in modo che non debbano passare troppo tempo a valutare le opzioni offerte da troppi fornitori. Il risultato è che i partner di Pillar potranno sviluppare rapporti più solidi con i clienti, con la garanzia che il loro lavoro in fase di vendita verrà adeguatamente ricompensato tramite i margini iniziali e sui servizi.

Tutti i partner di canale di Pillar, compresi i membri dell'élite del Programma Emerald, potranno approfittare di quanto segue:

- Vendita e fornitura di servizi professionali Pillar – Il programma di partner di servizio registrato di Pillar aumenta i margini permettendo ai tecnici di assistenza professionale dei partner di installare ed eseguire la manutenzione di dispositivi Pillar Axiom.
- Registrazione – Questo programma è progettato per proteggere i partner di Pillar ed eliminare i conflitti di canale
- Adeguamento dei prezzi – Esclusivamente tramite il canale, i partner che vendono i prodotti di Pillar avranno la possibilità di adeguare i prezzi in funzione della concorrenza..
- Offerte sui volumi – I partner di Pillar riceveranno prezzi scontati progressivamente, a seconda del fatturato generato.
- Seminari – Progettati per essere usati nel creare eventi che generino contatti co-branded tramite seminari dal vivo, su web o ogni altra opportunità di incontrare clienti.
- Partner Portal di Pillar – Una risorsa web con tutti gli strumenti più aggiornati e importanti per aiutare i partner a vendere con profitto sistemi Pillar Axiom, fra cui tool di vendita, risorse di marketing, riferimenti ai clienti e informazioni tecniche.

"Pillar comprende che nel mercato odierno è fondamentale dimostrare e fornire un chiaro valore aggiunto e ROI. Si tratta della filosofia di mutuo successo che sta al cuore di questo programma di canale," ha detto Brad Painter, vicepresidente del canale vendite mondiale di Pillar Data Systems. "Ci siamo sempre distinti per la nostra innovazione nell'efficienza tecnologica, e per potere ulteriormente differenziarci dagli altri operatori dello storage, abbiamo rivolto tale innovazione verso il nostro programma per i partner. Pillar ha un impegno col canale e per il successo continuo dei suoi partner."

Pillar sta offrendo ulteriori opportunità di formazione e certificazione ai propri partner, oltre che l'assistenza nell'identificare importanti opportunità di vendita per assicurare il loro successo sul campo. Con una continua formazione sugli aggiornamenti, i nuovi prodotti e il supporto tecnico, l'obiettivo di Pillar è creare un'alleanza con i partner che si dimostri proficua per tutte le parti in causa, fornendo una soluzione storage superiore con un servizio di assistenza clienti imbattibile.



“Pillar sta facendo molto per dimostrare il proprio impegno verso di noi come partner e assicurare che siamo armati con gli strumenti necessari per avere successo nel mercato di oggi,” ha dichiarato Jim Steinlage, presidente di Choice Solutions. “Molti altri vendor considerano i loro canale un mezzo per generare più fatturato solo per sé stessi, ma Pillar si sta chiaramente sforzando verso una partnership ideale – quella in cui entrambe le parti vincono. Siamo molto entusiasti di entrare nel team Pillar e ancora di più di rendere il 2009 un anno di profitti.”

Il Pillar Axiom è l'unica piattaforma di storage a differenziare le prestazioni in funzione delle priorità delle applicazioni. Il sistema permette agli amministratori di assegnare l'appropriato livello di servizio a varie applicazioni , tutto in un'unica piattaforma di storage. Con la garanzia dell'utilizzo dell'80% dei dischi e la disponibilità al 99,999%, l'Axiom supporta le nuove necessità dei datacenter e fornisce i livelli di efficienza di storage più alti in assoluto.

Chi è Pillar Data Systems

Fondata nel 2001, Pillar Data Systems sviluppa sistemi di "applicaton aware" per organizzazioni di medie e grandi dimensioni. Con i tassi di utilizzo più elevati di tutta l'industria dello storage, la soluzione Pillar Axiom è il sistema di storage più efficiente oggi sul mercato. Il Pillar Axiom taglia i tempi di amministrazione e il TCO di oltre il 50%, e inoltre costituisce l'unico sistema di storage che sappia differenziare il servizio in funzione delle priorità degli applicativi. Progettato da zero come univo vero sistema di storage sensibile alle applicazioni, il Pillar Axiom permette agli utenti di associare più caratteristiche applicative ai livelli di servizio appropriati nell'ambito di una piattaforma di storage unificata. Pillar Data Systems è finanziata privatamente da Tako Ventures LLC, la società di venture capital di Larry Ellison.

L'azienda ha sede al 2840 di Junction Avenue, San Jose, California 95134. Sul Web la si può trovare su <http://www.pillardata.com>, per telefono allo 001-408-503-4000 e per email all'indirizzo sales@pillardata.com.

Per ulteriori informazioni potete contattare:

Pillar Data Systems

Italy Office

Regus Business Centre
Via Senigallia 18/2 - Torre A
Milano 20161
Tel: +39 02 64672 688
Fax: +39 02 64672 400
infoit@pillardata.com

Chris Drago

Sr. Director, Corporate Communications

Pillar Data Systems
cdrago@pillardata.com
408.518.4636

Don Jennings

Lois Paul & Partners
don_jennings@lpp.com
781.782.5756

Ufficio Stampa Italia

Cynthia Carta Adv.

Advertising Communication
Via Monte Rosa, 74
20149 MILANO
Ph. +39 (0)2 45484666 Fax +39 (0)245484685
Mob. +39 3385909592
e-mail cyncarta@cynthiacartaadv.it
www.cynthiacartaadv.it

