

## **A10 Networks potenzia il programma di canale EMEA con un approccio di partnership collaborativa**

*A10 Networks è attivamente impegnata in Italia per rafforzare la propria struttura di canale, nell'ambito del programma di successo per i partner EMEA.*

**ROMA, 12 gennaio 2022** – Dopo il significativo successo ottenuto dal programma di canale nell'anno appena concluso, che ha registrato l'adesione di 23 nuovi partner strategici, A10 Networks prevede di sviluppare ulteriormente le iniziative di canale nel 2022.

All'inizio del 2021, A10 Networks ha rifocalizzato i suoi cinque pilastri strategici del canale, che comprendono la costruzione di ecosistemi, l'abilitazione del canale, le attività di lead generation, la registrazione dei deal e l'operatività con la distribuzione, ottenendo 23 nuove adesioni che hanno portato il totale a oltre 80 partner e 30 distributori.

L'azienda continua inoltre a lavorare con i partner dell'alleanza strategica: Dell ed Ericsson. Queste alleanze saranno un punto chiave nel 2022 per guidare soluzioni tecnologiche combinate che offrono migliori risultati di business per i clienti.

In collaborazione con aziende come Exertis, Netex, V-Valley, 2SB, MUK e Symbolic e con risorse finanziate congiuntamente sono in corso nuove iniziative di sviluppo del business in territori come Italia, Medio Oriente, UK&I, Benelux, DACH e Africa.

"Il mercato italiano è molto importante per A10 Networks - dichiara Giacinto Spinillo, Regional Sales Manager - e, per supportare i nostri obiettivi di crescita, vogliamo aumentare il numero di partner per potenziare il nostro servizio alla base clienti A10. Insieme al nostro distributore Symbolic abbiamo recentemente dato il via ad alcune iniziative per aiutare a far conoscere il marchio A10 nel nostro Paese".

Nel 2021, A10 Networks ha anche lanciato in EMEA il programma *Affinity Technical Ambassador*, che sta ottenendo ottimi risultati con forti collaborazioni tecniche all'interno dei partner chiave per arricchire il loro livello di conoscenza. L'azienda si è anche concentrata sull'iniziativa *Elevate to Elite*: un percorso progressivo che ha permesso ai partner di effettuare con successo la transizione allo status di *Elite*.

"Nel 2021 – ha commentato Chris Martin, Channel Sales Leader per EMEA e APAC di A10 Networks – nonostante la pandemia abbiamo visto un vero slancio positivo nel canale e siamo cresciuti costantemente, senza alcun impatto negativo da COVID-19. Questo non è solo il risultato delle nostre offerte, ma dimostra anche quanto sia importante il canale

per aiutare i clienti a proteggersi dalla natura in evoluzione dei cyberattacchi. Questo aumento degli attacchi combinato con la necessità di operare in un nuovo ambiente che comprende sia il lavoro in remoto che in ufficio e abbraccia sia il mondo digitale che quello fisico dimostra quanto sia importante per le imprese lavorare con partner fidati".

### **A10 Networks**

A10 Networks (NYSE: ATEN) fornisce servizi applicativi sicuri per ambienti on-premises, multi-cloud e edge-cloud su iperscala. La missione è consentire ai service provider e alle imprese di fornire applicazioni business-critical sicure, disponibili ed efficienti per la trasformazione multi-cloud e la preparazione al 5G. Le soluzioni A10 Networks proteggono gli investimenti, supportano nuovi modelli di business e aiutano le infrastrutture a evolvere nel futuro, consentendo ai clienti di fornire l'esperienza digitale più sicura e disponibile. Fondata nel 2004, A10 Networks ha sede a San Jose (California, USA) e serve clienti operanti a livello mondiale. Per maggiori informazioni: [www.a10networks.com](http://www.a10networks.com) e [@A10Networks](https://twitter.com/A10Networks).

###

Il logo A10 e A10 Networks sono marchi o marchi registrati di A10 Networks, Inc. negli Stati Uniti e in altri Paesi. Tutti gli altri marchi sono di proprietà dei rispettivi proprietari.