



## Oracle tira le somme sul contest. Reply, Var Group e T.A.I Software Solution sul podio

Stefano Belviolandi, 27 maggio 2016, 15:24



**L'Oracle Mission Euro, il programma di incentivazione che Oracle Italia aveva lanciato a giugno 2015, si è chiuso il 30 aprile. Quindici classificati scelti in funzione delle performance ottenute su: attività commerciale, formazione e demand generation.**

Oracle Mission Euro: un contest nato per condividere con i partner le priorità strategiche di Oracle. Ha chiuso i battenti lo scorso 30 aprile l'Oracle Mission Euro, il programma di incentivazione che Oracle Italia aveva lanciato a giugno 2015 per coinvolgere i partner, con l'obiettivo di condividere le priorità e la strategia di mercato, aumentare le competenze sulle soluzioni e favorire la crescita reciproca dei profitti.

Sono arrivati in 15 classificati scelti in funzione delle performance ottenute sulle tre attività previste per acquisire punteggio (attività commerciale, formazione e demand generation) e si aggiudicano i premi, ovvero dei pacchetti di viaggio a Parigi in occasione degli Europei di Calcio che iniziano il 10 giugno prossimo. Al primo posto si è classificata Reply, seguita da Var Group, al secondo posto e da T.A.I. Software Solutions al terzo.

*“Abbiamo lanciato questa iniziativa un anno fa per dare un indirizzo strategico ai partner Oracle, che oggi, grazie al cloud, hanno tutti gli strumenti per rispondere alle esigenze del mercato in termini di piattaforme, infrastrutture e applicazioni in cloud”, ha spiegato **Sauro Romani, Country Leader Alliances and Channels di Oracle.** “Questa è la nostra unicità che ci distingue da tutti gli altri vendor e questa è l’opportunità unica che offriamo ai nostri partner per contribuire al successo dei clienti comuni e per sviluppare il proprio business in modo coerente con il proprio profilo: che si tratti di system integrator, di Isv o di Var”.*



Sauro Romani

Per i partner, la proposizione di soluzioni cloud è un’arma strategica: le aziende sono sempre più alla ricerca di risposte flessibili, scalabili per dimensioni e costi, che consentano loro di affrontare la necessaria trasformazione digitale del loro business; una trasformazione che ha impatto non soltanto sull’area specifica dell’It ma anche sulla modernizzazione dei processi enterprise e sulle attività delle varie linee di business.

Per cogliere appieno il vantaggio di questo cambiamento, è fondamentale mettere in campo competenze nuove e più approfondite. *“E’ per questo che abbiamo inserito la formazione fra gli elementi chiave di Oracle Mission Cloud”* conclude Romani. *“Costruire il successo dei clienti con il cloud è possibile soltanto se al continuo aggiornamento e miglioramento delle soluzioni proposte corrisponde da parte del partner un continuo aggiornamento e miglioramento di competenze, che permetta di proporsi come un “consulente di innovazione” al servizio del cliente”.*

**Autore:**

**Stefano Belviolandi**