N-able supporta gli MSP nella trasformazione digitale e nella crescita del proprio business

Programmi di canale, alleanze tecnologiche e piattaforme di marketing a supporto dei partner MSP

DURHAM, Carolina del Nord, 5 ottobre 2021- N-able, il partner tecnologico pensato appositamente per i fornitori di servizi gestiti (MSP), offre ai propri MSP un supporto a 360 gradi per aiutarli nella crescita e nella trasformazione digitale del proprio business. Tra le iniziative, il recente programma di canale *MSP Super Elite*, l'espansione delle alleanze tecnologiche con più di 50 fornitori (*Technology Alliance Program)* e il lancio della piattaforma *MarketBuilder* per supportare gli MSP nelle campagne di marketing.

N-able MSP Super Elite Program

Lo scorso giugno N-able ha lanciato **N-able MSP Super Elite,** un programma che mette sotto i riflettori l'influenza di N-able nel settore e il successo commerciale complessivo di **quasi 200 partner di canale** in tutto il mondo. Il programma include anche l'attuale **N-able MSP Elite partner**, che riconosce il successo consolidato e crescente di oltre **1.500 MSP** leader del settore da tutto il mondo.

"Non c'è soddisfazione più grande del successo ottenuto dai propri clienti e partner", ha dichiarato *David Weeks, senior director of partner experience di N-able*. "Questi partner rappresentano l'uno per cento dei nostri oltre 25.000 MSP in tutto il mondo. Riconosciamo il valore di business e l'esperienza che generano, e siamo lieti che possano condividere con noi le loro best practices.", osserva Weeks.

Come membri fondatori del programma **N-able MSP Super Elite**, i partner si impegneranno in frequenti incontri per discutere di business, di questioni tecniche e di **tendenze e sfide del settore**, influenzando anche i programmi e le alleanze di N-able, nonché le **roadmap dei prodotti**.

"N-able ha investito nel nostro successo, e siamo orgogliosi di essere tra i primi a rientrare nel programma MSP Super Elite", ha dichiarato Adam Binks, CEO di SysGroup plc. "Ringraziamo il team di N-able e i nostri clienti per averci aiutato a raggiungere e mantenere questo traguardo. Il ruolo di consulente IT di fiducia non è mai stato così necessario e apprezzato dai nostri clienti e dal nostro ecosistema di partner. È un grande momento per gli MSP, e l'essere rientrati nel programma N-able MSP Super Elite contribuirà nel differenziarci maggiormente sul mercato".

Technology Alliance Program (TAP)

Technology Alliance Program (TAP) di N-Able è il programma che fornisce ai partner N-able maggiore **scelta, valore commerciale** e **opportunità di mercato**. Ad oggi più di **50 fornitori di tecnologia** sono attivi all'interno del **Technology Alliance Program (TAP) di N-Able.**

Le nuove e crescenti collaborazioni includono molti noti leader tecnologici, come *Cisco®, Sophos® e Webroot®*, così come diversi innovatori tecnologici emergenti, tra cui Liongard® e Zomentum.

TAP supporta queste e altre aziende di software, hardware e servizi a sviluppare e **integrare i loro prodotti con le soluzioni N-able™**, dando ai partner un accesso centralizzato agli strumenti di cui hanno bisogno per gestire il loro business.

"Costruire un forte ecosistema e fornire ai nostri MSP scelta e flessibilità sono sempre stati fondamentali per la nostra strategia go-to-market e la nostra proposta di valore", ha dichiarato *John Pagliuca, presidente e CEO, N-able*. "Con più di 50 partner di alleanza tecnologica attivamente impegnati, TAP sta rendendo più facile, più veloce e più sicuro per gli MSP proporre la loro offerta supportata da tecnologie affidabili che si integrano e crescono con il portafoglio N-able".

I fornitori che partecipano all'ecosistema TAP hanno dato la **priorità al successo degli MSP**, hanno stabilito **integrazioni tecnologiche collaudate con il portafoglio N-able** e hanno personalizzato i loro servizi per **soddisfare le esigenze degli MSP di N-able**.

MarketBuilder, la nuova piattaforma di marketing di N-able per gli MSP e tre nuovi Head Nerds

N-able lo scorso giugno ha lanciato **MarketBuilder**, una piattaforma che fornisce agli MSP campagne che possono rapidamente e facilmente utilizzare **nei propri programmi di vendita e marketing**. Indipendentemente dal livello di competenza di marketing e vendite all'interno dell'azienda, la piattaforma viene precaricata con contenuti creati appositamente per gli MSP per aiutare a rafforzare la loro proposta di valore e far crescere il loro business.

David Woodruff, presidente di Connectivity Systems, partner MSP di N-able ha dichiarato: "N-able continua a dimostrare di essere il miglior partner del settore. Utilizzando la piattaforma MarketBuilder con i suoi contenuti e campagne professionali, abbiamo visto una crescita a due cifre nelle nostre offerte di servizi di sicurezza e backup".

"Molti nostri partner MSP dicono di spendere la maggior parte del loro tempo nella gestione del loro business, anzichè concentrarsi sulla crescita. Abbiamo subito capito che potevamo aiutarli con la loro attività di marketing, che è una parte così critica della loro attività", ha affermato *Kevin Bury, chief customer officer di N-able*.

Questi sviluppi e iniziative contribuiranno a fornire agli MSP le conoscenze e il supporto necessari per aiutare il loro business a trasformarsi e a crescere rapidamente.

Informazioni su N-able

N-able (precedentemente SolarWinds MSP) permette ai provider di servizi gestiti (MSP) di aiutare le imprese di piccole e medie dimensioni a stare al passo con l'evoluzione digitale. Grazie a una piattaforma tecnologica flessibile e a potenti integrazioni, aiutiamo gli MSP a monitorare, gestire e proteggere sistemi, dati e reti dei clienti finali. Il nostro portfolio sempre in crescita di soluzioni di sicurezza, automazione e backup è stato concepito per i professionisti della gestione di servizi IT. N-able semplifica gli ecosistemi complessi e permette ai clienti di risolvere le sfide più urgenti. Forniamo un'assistenza completa e proattiva, tramite programmi di arricchimento per partner, formazione pratica e risorse finalizzate alla crescita, per aiutare gli MSP a offrire un valore eccezionale e a raggiungere il successo su ampia scala. n-able.com

N-ABLE, N-CENTRAL e gli altri marchi e loghi di N-able sono di esclusiva proprietà di N-able Solutions ULC e N-able Technologies Ltd. e potrebbero essere marchi di common law, marchi registrati o in attesa di registrazione presso l'Ufficio marchi e brevetti degli Stati Uniti e di altri paesi. Tutti gli altri marchi menzionati qui sono utilizzati esclusivamente a scopi identificativi e sono marchi (o potrebbero essere marchi registrati) delle rispettive aziende.
© 2021 N-able Solutions ULC e N-able Technologies Ltd. Tutti i diritti riservati.

Per informazioni
Prima Pagina Comunicazione
Tania Acerbi, Paola Guttadauro, Elisa Pagano
solarwinds@primapagina.it
02 91339811