

CARRIERE

QUALYS: EMILIO TURANI AMPLIA LE PROPRIE RESPONSABILITÀ

Qualys, vendor di soluzioni cloud innovative per l'IT, la sicurezza e la compliance, amplia le responsabilità di Emilio Turani, che assume la guida della Regione Iberica (Spagna e Portogallo), oltre a Italia e Sud-Est Europa. La nomina rientra nella più ampia evoluzione del modello organizzativo europeo di Qualys, progettato per rafforzare la posizione, migliorare il presidio dei mercati chiave e sostenere le opportunità di crescita in un contesto macroeconomico e tecnologico in rapida trasformazione.

Emilio Turani ha contribuito in modo deter-



EMILIO TURANI guida la Regione Iberica (Spagna e Portogallo), oltre a Italia e Sud-Est Europa

minante al set-up operativo della regione, supportando la costruzione del team locale, lo sviluppo del canale e l'acquisizione di clienti enterprise strategici. Oggi la Penisola Iberica rappresenta per Qualys un'area di rilevanza con una base clienti che annovera, tra le altre, importanti realtà internazionali. Nel nuovo ruolo, Turani avrà il mandato di accelerare la crescita della Regione Iberica attraverso un focus strutturato sul new business, l'espansione della market share, il consolidamento della base clienti esistente e l'adozione estesa della piattaforma Qualys, incluse le soluzioni di Managed Risk Operations Center ed Enterprise TruRisk Management.

Bitdefender, Gianluca Meomartini è Regional VP of Sales del Southern Emea

Gianluca Meomartini, con oltre 27 anni di esperienza in ambito commerciale in importanti aziende multinazionali del settore software e cybersecurity, entra a far parte del team dirigenziale di Bitdefender nel ruolo di Regional VP of Sales Southern Emea. Il manager guiderà le attività di Bitdefender in Italia, Spagna, Portogallo e Romania, sfruttando le crescenti opportunità nel Sud Europa in un contesto caratterizzato dall'aumento degli attacchi informatici, dall'evoluzione dei requisiti di protezione dei dati e compliance, e dalla crescente domanda di soluzioni di sicurezza focalizzate sulla sovranità digitale. Collaborerà a stretto contatto con i team di vendita per sviluppare strategie di mercato specifiche, allineate alle priorità più ampie dell'area Emea, rafforzando i rapporti con clienti, partner a valore aggiunto e distributori presenti nella regione. "In quanto azienda europea di cybersecurity, Bitdefender of-



fre un livello di comprensione unica delle normative regionali, delle aspettative sulla sovranità dei dati e delle esigenze locali delle imprese. Combinando la prevenzione proattiva con strumenti avanzati di rilevamento e risposta, inclusi i servizi XDR e MDR, aiutiamo le aziende a ridurre in modo significativo la superficie di attacco e il rischio complessivo. Sono entusiasta di collaborare con clienti e partner per trasformare la sicurezza in un vero abilitatore di business e aiutare concretamente le aziende a proteggersi da minacce sempre più complesse" sottolinea Meomartini. Il manager vanta oltre vent'anni di esperienza nel settore della cybersecurity, ha ricoperto ruoli di leadership commerciale in importanti aziende multinazionali del software e della sicurezza, tra cui McAfee, Intel Security e, più recentemente, Trellix, dove ha guidato le vendite a livello paneuropeo.

Carriere

ESET, FABIO BUCCIGROSSI DIVENTA VICE PRESIDENT OF SOUTH WEST EUROPE SALES

Eset, azienda tra le più attive nel mercato della cybersecurity, ha affidato a Fabio Buccigrossi il ruolo di Vice President of South West Europe Sales. Nel nuovo incarico, Buccigrossi continuerà a ricoprire l'incarico di Country Manager Italia per assumere progressivamente la responsabilità delle attività in Francia, Spagna e Portogallo. Nel nuovo perimetro di responsabilità, Buccigrossi lavorerà a stretto contatto con il team regionale Emea, contribuendo alla definizione e all'implementazione delle strategie commerciali e di canale nei diversi Paesi.

Fabio Buccigrossi è il Country Manager di Eset Italia dall'aprile 2019, anno di avvio della presenza diretta dell'azienda nel Paese e ha guidato la crescita della filiale italiana, contribuendo a posizionarla tra le realtà più performanti del gruppo. Sotto il suo coordinamento, l'Italia è diventata uno dei Paesi strategici per Eset e uno dei motori di crescita più efficaci a livello globale, in particolare per le attività di upselling nel segmento delle imprese di medie e grandi dimensioni. Ha inoltre promosso l'implementazione di nuove strategie commerciali e lo sviluppo delle attività di canale, con l'obiettivo di supportare partner e clienti finali nella gestione dei percorsi di digital transformation.

“Nel corso degli anni, Fabio ha dimostrato una capacità costante di sviluppare il business e di generare risultati importanti in un mercato strategico come quello italiano - ha commentato Miroslav Miku, Chief Sales Officer di Eset. - Sotto la sua leadership, l'Italia si è affermata come una delle realtà più performanti del gruppo e un punto di riferimento a livello globale. Affidargli il ruolo di Vice President of South West Europe Sales significa valorizzare un percorso di crescita che potrà portare



FABIO BUCCIGROSSI,
*Vice President of South
 West Europe Sales*

ulteriore slancio e nuove opportunità all'intera regione”.

“Quando ho deciso di entrare in Eset per aprire la filiale italiana, avevo già colto le grandi potenzialità di questo vendor nel panorama della cybersecurity - ha dichiarato Fabio Buccigrossi - In questi sette anni, l'azienda ha sostenuto con convinzione lo sviluppo del mercato locale e ha creduto nel modello di go-to-market da noi suggerito, fino a propormi questo nuovo ruolo. Il percorso costruito in Italia rappresenta una base solida per estendere un modello già validato anche in Francia, Spagna e Portogallo, lavorando a stretto contatto con team e partner locali per supportare le organizzazioni nelle sfide di cybersecurity sempre più complesse”. Laureato in Ingegneria Elettronica al Politecnico di Milano, Buccigrossi opera nel mercato IT dal 1994. Prima di entrare in Eset, Buccigrossi ha maturato oltre dieci anni di esperienza in Sophos Italia, ricoprendo inizialmente il ruolo di Direttore Marketing e successivamente quello di Channel Director, contribuendo allo sviluppo del primo programma di canale e alla crescita del numero di partner e del fatturato.

ALBERT ZAMMAR È IL NUOVO COUNTRY MANAGER DI NUTANIX ITALIA



ALBERT ZAMMAR, *Country
 Manager di Nutanix Italia*

Albert Zammar è il nuovo Country Manager di Nutanix per l'Italia. Al manager è affidato il compito di sviluppare la strategia e il business dell'azienda, nonché di guidare il team locale con l'obiettivo di rafforzare il canale, accelerare la crescita aziendale e promuovere progetti strategici incentrati sull'integrazione di multicloud ibrido, sicurezza e tecnologie emergenti come l'AI.

“Sono profondamente motivato nel contribuire alla crescita e al successo di Nutanix, promuovendo una cultura di collaborazione, trasparenza e orientamento ai risultati. Ringrazio

Carriere

Nutanix per la fiducia accordatami e tutte le colleghe, i colleghi ed i partner che mi accompagneranno in questo nuovo percorso. Insieme, sono certo che potremo rafforzare ulteriormente la posizione di Nutanix come punto di riferimento nel mercato italiano, offrendo soluzioni innovative e all'avanguardia ai nostri clienti. Confido che, con il contributo di tutti, riusciremo a scrivere un nuovo capitolo di successi per Nutanix" ha sottolineato il nuovo Country Manager di Nutanix Italia.

Albert Zammar porta in Nutanix oltre 20 anni di esperienza nel settore tecnologico e delle infrastrutture. Prima del suo ingresso in Nutanix ha ricoperto il ruolo di Regional Vice President presso Elastic, occupandosi della crescita del business dell'azienda e, in precedenza, è stato Regional Director Southern Europe presso Cohesity, dove ha contribuito all'espansione dell'azienda in mercati chiave dell'area Emea.

Ha inoltre ricoperto il ruolo di Regional Vice President Semea presso Veeam Software, guidando iniziative commerciali, operative e di canale ed ha passato oltre sette anni in Riverbed, dove è stato Regional Sales Director, portando risultati significativi nella vendita di soluzioni di ottimizzazione delle reti e accelerazione delle performance delle applicazioni.

CANON, PAOLO TEDESCHI ASSUME IL RUOLO DI RESPONSABILE DELLA SEDE DI ROMA

Canon ha annunciato la nomina di Paolo Tedeschi a Manager responsabile della sede di Roma di Canon Italia, situata in via Carlo Veneziani 58. Il nuovo incarico si aggiunge al ruolo di Head of Corporate Communications, Marketing & Sustainability, con l'obiettivo di rafforzare la presenza istituzionale di Canon.



PAOLO TEDESCHI,
responsabile Canon della sede
di Roma

Un percorso professionale solido e poliedrico quello di Paolo Tedeschi, che vanta una lunga carriera all'interno di Canon Italia, iniziata nel 2011 come Sales Executive per la divisione Business Services.

Grazie a una crescita costante, ha ricoperto posizioni di crescente responsabilità, da Marketing Manager CBS a Marketing & External Relations Manager. Nel settembre 2016 è stato nominato Corporate Communications and Marketing Services Senior Manager, assumendo la guida della comunicazione aziendale.

Oggi, come Head of Corporate Communications Marketing & Sustainability, coordina le strategie di comunicazione istituzionale e sostenibilità, alle quali si affianca ora la strategica responsabilità della sede romana.

La sede di Roma, cambiata nel febbraio 2025, rappresenta un vero hub di innovazione e collaborazione: uno spazio luminoso, funzionale e moderno che offre ai dipendenti un ambiente di lavoro stimolante e piacevole, e ai clienti un luogo di confronto e vicinanza, in cui è possibile anche testare le nuove tecnologie Canon.

Paolo Tedeschi, ha così commentato il suo nuovo incarico: "Guidare la sede di Roma rappresenta un'opportunità per contribuire a modellare il futuro di Canon in un territorio ricco di energia, competenze e potenzialità. La nostra missione sarà portare l'innovazione sempre più vicino alle persone, alle aziende e alle organizzazioni, trasformandola in valore concreto per la comunità. Credo profondamente che luoghi di lavoro aperti, stimolanti e orientati al benessere siano il motore del cambiamento: per questo il mio impegno, con il sostegno del Leadership Team e dei Colleghi tutti, sarà fare di questa sede un hub d'avanguardia, dove relazioni umane e tecnologia convergano per generare impatto positivo e duraturo".