

#ExperienceAvaya

 @MaxPalermo1



EXPERIENCE AVAYA | 2018

Massimo Palermo

Country Manager- Italy, Eastern Europe&Greece



BENVENUTI



FY17 ITALIA: HIGHLIGHTS

1 100% achievement

2 Abbiamo conquistato nuovi clienti e migrato migliaia di porte a sistemi di nuova generazione

3 Ci siamo confermati primo vendor in convenzione CT7

4 Abbiamo portato sul mercato nuovi prodotti e potenziato l'offerta cloud

5 Abbiamo rivitalizzato il programma di canale per favorire la creazione di valore congiunto e l'adozione del cloud

6 Abbiamo gettato le basi per 2018 in crescita

7 Abbiamo lanciato ed implementato il programma Avaya Sales Academy

8 Nuova sede a Milano!

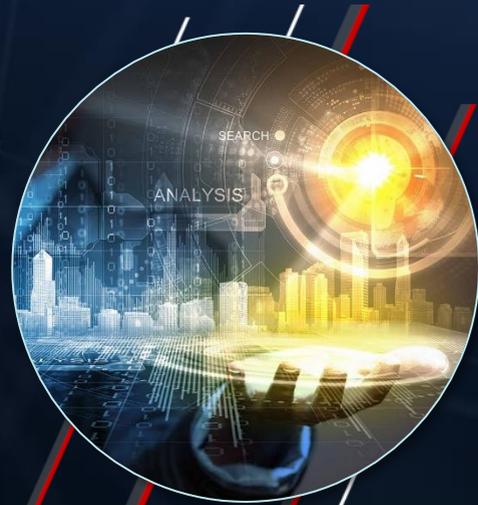


**“Anche se siete sulla strada giusta,
resterete travolti dagli altri se vi
siederete ad aspettare”**

— Arthur Godfrey —

DINAMICHE DI MERCATO

**LA DIGITAL
TRANSFORMATION
RICHIEDE UNA
DIGITAL ENTERPRISE**



**INNOVARE E CREARE VALORE
PER IL BUSINESS E'
IMPERATIVO**



**UNA DIGITAL ENTERPRISE
IMPONE INTERAZIONI
DIGITALI: SMART,MOBILE
ED EVENT-DRIVEN**



**IMPATTO DIROMPENTE SU
VENDORS ED ECOSISTEMA**



DIGITAL TRANSFORMATION

=

DIGITAL ENTERPRISE

...FORZANDO ASPETTATIVE O
RICHIEDENDO ESPERIENZE
PERSONALIZZATE



CLOUD



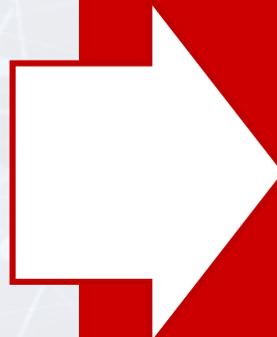
MOBILE
DEVICES



ANALYTICS



SOCIAL



LA DIGITAL ENTERPRISE RICHIEDE INTERAZIONI DIGITALI



**Piattaforme/ecosistemi, valore dei
dati e customer engagement:**

**diventeranno le metriche principali
per la valutazione per le aziende***

FY18 ITALIA: OBIETTIVI

- 1 Aiutare i nostri clienti e partners ad affrontare il processo di digitalizzazione in ambito CC and UC&C: la Digital transformation ha bisogno di una evoluzione della UC&C
- 2 Portare sul mercato le nostre nuove soluzioni, nuovi endpoints ma soprattutto la capacità di offrire e costruire piattaforme aperte ed integrabili con nuove tecnologie
- 3 Ampliare l'offerta Cloud per favorire la transizione ed offrire più scelta e flessibilità
- 4 Offrire programmi e campagne ad hoc per favorire l'aggiornamento dei sistemi, l'evoluzione alle ultime tecnologie e l'adozione del Cloud
- 5 Continuare a potenziare l'ecosistema dei nostri partners
- 6 Lavorare sempre più con Service Providers e System Integrators per lo sviluppo di specifici use cases e soluzioni verticali (Servizi emergenza, Sanità, Smart City)

SU COSA PUNTIAMO



CLIENTI



SOLUZIONI

Piattaforme + expertise che:

- abilitano esperienze ed interazioni digitali
- aiutano ad essere rilevanti per il business dei propri clienti



ECOSISTEMA



**“Il vero viaggio verso la scoperta non
consiste nel cercare nuove terre, ma
nell’averne nuovi occhi”**

— Marcel Proust —

AVAYA