

# IBM Software Network 2013

**Fare partnership con il Software IBM**

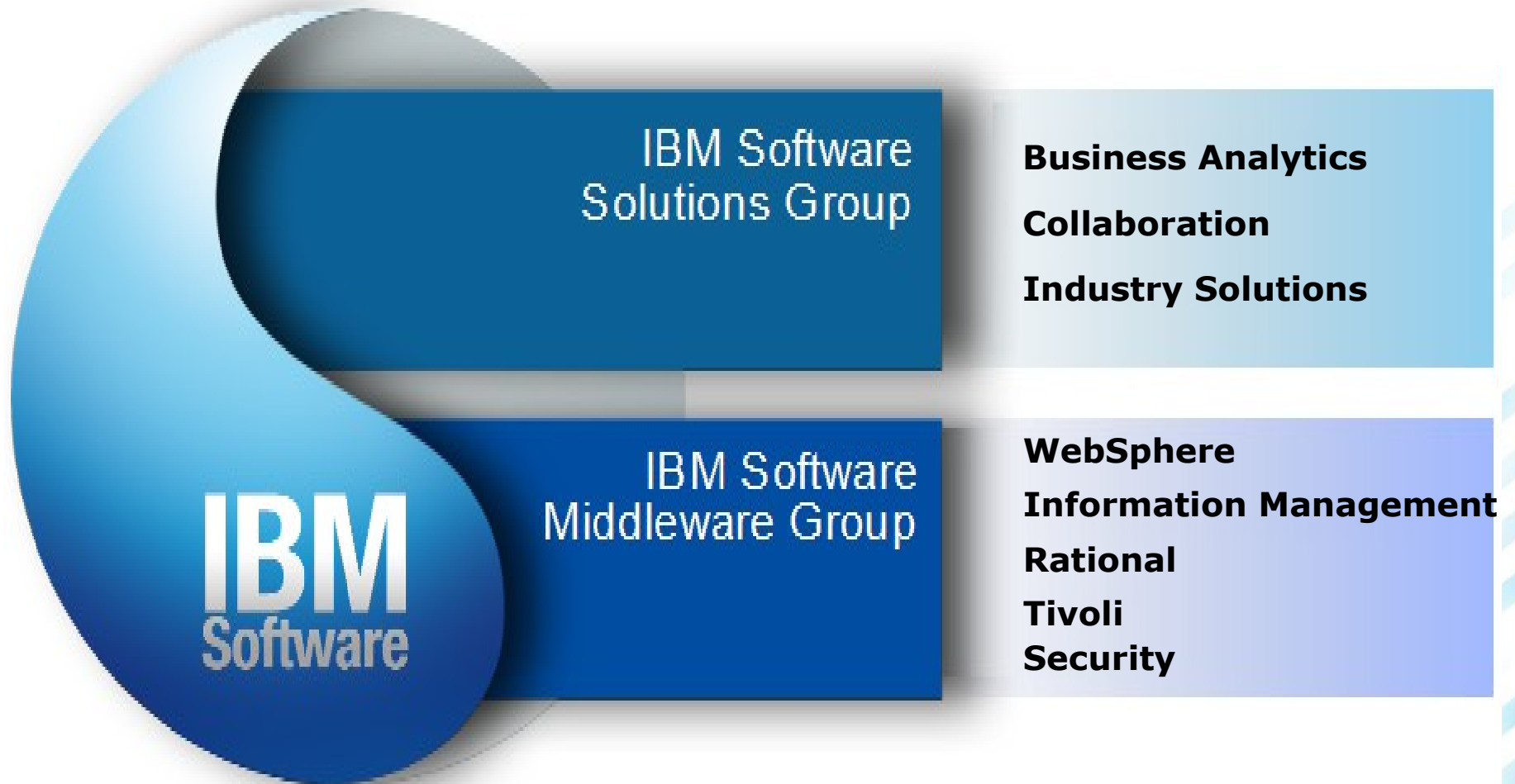
Roma, 24 - 25 gennaio 2013

**Marinella Marangi**

SWG Channel Sales Manager



# IBM Software is aligned to address market demands





# Middleware *by Robert LeBlanc*

*To win in the marketplace, everything we do must be based on understanding our clients' challenges and helping them succeed. Our clients are looking holistically at their businesses and want to work with a technology partner that can do the same. The breadth and depth of IBM capabilities put us in a unique position to meet this need, and we must consistently demonstrate that we are listening to our clients' requirements*

*We know they want **more integration across platforms, faster time to implementation, and lower total cost of ownership.** Our intense focus on client success helps us build better products and solutions as well as build long-term relationships, as long as we continue to ensure the solutions and services we sell deliver tangible business value*

# Sales

## Automazione, trasformazione & innovazione



09:40 Smart Cloud & Enterprise Mobility: rethink IT

D.Albo – G.Peri

10:25 Business Agility

M. Solitano – M.Di Pierro

11:00 Break

11:15 Product & Service Innovation

G.Mossa

11:35 IT & Business Optimization

E.Biondo

12:00 Unlock the value of the information in the Big Data era

M.Principe

12.20 SW Compliance

R. Mangiapane

12:40 IBM Pure Systems

G. Calvio

13:00 Chiusura lavori



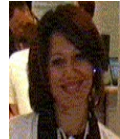








# Cosa possiamo fare insieme

## Contatti Software Group

IBM Software Group Brand	Brand Marketing focal	Channel Brand Sales	Cross Brand Marketing
Information Management	 <p>Marialuisa Rossarola Tel. 335-7368888</p>	 <p>Michele Principe Tel. 335-7849166</p>	 <p>Silvia Turi, Channel Marketing Tel. 342-5128441</p>
Rational	 <p>Ombretta Blanco Tel. 348-910-7962</p>	 <p>Luigi Mossa Tel. 335 -5693752</p>	
Security	 <p>Paola Tamburini Tel. 348-2478425</p>	 <p>Norberto Gazzoni Tel. 347-3499617</p>	 <p>Orlando, Developer Relations Tel. 348-5128441</p>
Tivoli	  <p>Antonella Adamo Tel. 348 441267 Cristiana Livignani Tel. 335.769389</p>	 <p>Eleonora Biondo Tel. 335 5999524</p>	 <p>Davide, Digital Mktg Tel. 348-5128441</p>
WebSphere	 <p>Cinzia Gemelli Tel. 335 7446117</p>	 <p>Michele Di Pierro Tel. 348 2664577</p>	

# Cosa possiamo fare insieme

## Contatti Software Group

IBM Software Group Brand	Brand Marketing focal	Channel Brand Sales	Cross Brand Marketing
Business Analytics	 <p>Graziella Rossi Tel. 335</p>	 <p>Alessandro Paglioli Tel. 347</p>  <p>Leila Barati Tel. 331-6634487</p>  <p>Lucia Cozzolino Tel. 06-59664258</p>	 <p>Silvana Mercuri , Channel Marketing Tel. 342-5128441</p>  <p>Ornella , ISV and Developer Relations Tel. 335.7368845</p>
Industry Solution	 <p>Sabrina Bellodi Tel. 348-</p>	 <p>Maurizio Torriani (ECM, Smarter Tel. 342 5401299</p>  <p>Gianluca Sarpa (Smarter Tel. 348-7090475</p>	 <p>David , Digital Mktg Tel. 335 156</p>
Social Business	 <p>Marco Mazza Tel. 335 8284</p>	 <p>Maja Barel Tel. 335.1270610</p>  <p>Mauro Varani Tel. 348-9107951</p>	



## Feedback

Ti ringraziamo per aver partecipato e ti chiediamo gentilmente di esprimere la tua valutazione sull'evento.

Nome/Cognome \_\_\_\_\_  
 Società \_\_\_\_\_  
 Ruolo Aziendale \_\_\_\_\_  
 Tel. \_\_\_\_\_  
 E-Mail \_\_\_\_\_ @ \_\_\_\_\_

Ti chiediamo gentilmente di esprimere la tua valutazione sui seguenti punti:

1. Questo evento ha soddisfatto le tue aspettative?  SI  NO
2. I temi trattati nella sessione plenaria sono stati di tuo gradimento?  SI  NO
3. Livello di Interesse per i temi affrontati nelle Sessioni Parallele:

Sales - Soluzioni per una Customer Experience efficace e appagante	<input type="checkbox"/> Molto alto	<input type="checkbox"/> Alto	<input type="checkbox"/> Medio	<input type="checkbox"/> Basso
Sales - Automazione, trasformazione & innovazione	<input type="checkbox"/> Molto alto	<input type="checkbox"/> Alto	<input type="checkbox"/> Medio	<input type="checkbox"/> Basso
Marketing - MarketChat: gli ingredienti per un 2013 di successo	<input type="checkbox"/> Molto alto	<input type="checkbox"/> Alto	<input type="checkbox"/> Medio	<input type="checkbox"/> Basso
Tech - Soluzioni per una Customer Experience efficace e appagante	<input type="checkbox"/> Molto alto	<input type="checkbox"/> Alto	<input type="checkbox"/> Medio	<input type="checkbox"/> Basso
Tech - Automazione, trasformazione & innovazione	<input type="checkbox"/> Molto alto	<input type="checkbox"/> Alto	<input type="checkbox"/> Medio	<input type="checkbox"/> Basso

4. Desidero approfondire i temi affrontati durante l'evento e/o ricevere future informazioni su prodotti e servizi IBM anche tramite comunicazioni elettroniche quali fax, e-mail e simili  SI  NO

Indicare i temi da approfondire - Commenti \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

### Protezione dei dati personali - Informazione sulla privacy

I suoi dati e quelli della sua azienda, raccolti con il presente coupon, saranno oggetto di trattamento informativo da parte del personale commerciale e di marketing della IBM per informarla, se lo desidera, di future iniziative di marketing e per l'invio di eventuale materiale informativo, pubblicitario o promozionale, anche a mezzo di comunicazioni elettroniche quali fax, e-mail e simili. Per tali finalità, desidera, il/lei partecipare come nel presente coupon anche ai dati della Unione Europea, che adempiono per nostro conto compiti di natura specifica. Il titolare del trattamento è la IBM Italia S.p.A. con sede a Segrate (Milano). Circonscrivere l'indirizzo. Può chiedere di conoscere l'elenco aggiornato dei Responsabili, nonché esercitare i diritti previsti dalla legge e quindi accedere ai suoi dati per conoscerli, verificarne l'accuratezza o, scartandone gli estremi, farli correggere, aggiornare, rettificare, integrare, cancellare ed opporsi al loro trattamento, scrivendo a IBM Italia S.p.A. - Responsabile Data Base Marketing - Casella Postale 100 - 20090 Segrate (Milano).

Firma \_\_\_\_\_

**Cogliete questa giornata per richiedere gli approfondimenti con il mio team che e' a vostra disposizione**

**Usate il modulo di feedback per richiedere visite, incontri, materiale e per le richieste che avete**