



VERSIM
VAD & Training Center

FUJITSU

Ecosystem Fujitsu – współpraca i rozwój

Ecosystem Fujitsu jest wyjątkowym miejscem, w którym Partnerzy łączą swoje kompetencje z portfolio venderów, dzięki czemu tworzą rozwiązania dedykowane do ciągle zmieniających się potrzeb klientów.

Postaramy się przybliżyć Państwu, jak rozpocząć współpracę, jak działać w modelu 2-Tier oraz, na przykładzie data resilience, jak budować rozwiązania dedykowane dla klientów.

Prelegenci:

Gdańsk

Paweł Kazakidis

Internal Regional Sales Manager, Fujitsu

W branży IT od 2002 roku. Praktycznie od zawsze w roli sprzedażowej lub pokrewnej. Doświadczenie techniczne zdobywał u czołowych vendorów IT oraz w dystrybucji. Kontakt z klientem oraz wyzwania sprzedażowe to codzienność. W Fujitsu odpowiedzialny za oferowanie rozwiązań z obszaru Data Center – Serwery oraz Storage.

Kraków

Marcin Mazur

Regional Sales Manager, Fujitsu

Od 2007 r. pracuję w branży IT, z doświadczeniami także w dystrybucji. W polskim Fujitsu pracuję na stanowisku Regional Sales Manager i wspieram Klientów i Partnerów biznesowych Fujitsu w zakresie sprzedaży i projektowania rozwiązań klasy Datacenter związanych z przetwarzaniem, składowaniem i zabezpieczaniem danych, zarówno bazujących na portfolio Fujitsu oraz rozwiązaniach naszych Partnerów technologicznych.

Poznań

Robert Zawadzki

Regional Sales Manager, Fujitsu

W branży IT od 10 lat wspieram Partnerów biznesowych podczas prowadzenia projektów w części Data Center. Odpowiada za wsparcie handlowe rozwiązań Fujitsu Server&Storage na regionie Północno-Zachodniej Polski.

Warszawa

Paulina Wieczorek

Partner Account Manager, Fujitsu

Manager z wieloletnim doświadczeniem w pracy z kanałem partnerskim. Blisko 7 lat zajmowała się Cyber Security z fokusem w obszarach data protection i ransomware protection w modelu usługowym, Tier2 oraz direct. Z branżą IT związana od 2012 roku, obecnie jako Partner Account Manager skupia się na rozwoju kanału partnerskiego oraz Ecosystemu Fujitsu.