



Cisco presenta metodi innovativi per aiutare i partner ad affrontare il gap di competenze IT a livello globale

L'azienda trasformerà il modo in cui i partner di canale attraggono, sviluppano e trattengono presso di sé il personale qualificato

Milano, 10 Aprile 2008 – Rafforzando l'impegno per accelerare la crescita dei propri partner di canale, Cisco ha presentato al Partner Summit 2008 di Honolulu (Hawaii, USA) una serie di novità in tema di ricerca e sviluppo di personale qualificato, tra cui la piattaforma di nuova generazione **Partner Talent Network**, che utilizza strumenti avanzati di social networking e comunicazione video interattiva per trasformare il modo in cui i partner attraggono i dipendenti, ne sviluppano le competenze e li trattengono presso di sé.

“Incontrando i nostri partner in tutto il mondo mi sono sentita dire da tutti, a prescindere dal paese di provenienza, che la sfida principale per la loro crescita è quella di attrarre, sviluppare e trattenere risorse umane qualificate” ha dichiarato **Celia Harper- Guerra**, director of Worldwide Partner Talent di Cisco. *“Questa richiesta sta alla base della nostra nuova strategia, che ha visto confermata la propria validità da uno studio recentemente commissionato in Nord America. Questo studio ha identificato proprio nella difficoltà di assumere personale tecnico e di vendita qualificato la principale barriera alla crescita nel canale IT”*.

Con più dell'80% dei ricavi annuali ottenuti dalle vendite dei partner di canale, per Cisco aiutare ad affrontare lo skill shortage è un imperativo di business in cui investire in modo consistente tempo, denaro e risorse. Già 18 mesi fa Cisco ha iniziato ad investire per accrescere ulteriormente il valore del suo canale di accesso principale al mercato.

Le nuove iniziative di “talent-building” dell'azienda sono:

Partner Talent Network: il Partner Talent Network, il cui lancio è previsto nel secondo trimestre del 2008, stabilisce un nuovo standard nel settore e sarà alla base di una soluzione globale Cisco per il problema del reperimento di risorse qualificate. Strumenti Web 2.0 collaborativi abilitano una migliore comunicazione fra il datore di lavoro e i candidati; l'uso del video interattivo eliminerà curriculum cartacei e offerte di lavoro da pubblicare.

Sostituendo l'attuale Partner Talent Portal, la nuova piattaforma permetterà di individuare in modo mirato i candidati e di creare “mappe dei talenti” interattive; metterà a disposizione funzioni per il personal branding e tool per esplorare i possibili percorsi di carriera, destinati a studenti e candidati di tutto il mondo, espandendo quindi in modo significativo le fonti con cui Cisco può connettere i suoi partner.

Recruitment Services Solutions: con questa nuova iniziativa, i partner di canale che hanno difficoltà a trovare risorse con esperienza potranno integrare le proprie strategie di ricerca utilizzando società di recruiting specializzate nel settore IT/Networking ad un costo ridotto negoziato da Cisco. In alcuni casi il costo è più basso quasi del 50% rispetto a quello previsto. Questa soluzione di reclutamento è attualmente disponibile in Stati Uniti, Canada, Europa, mercati emergenti e Asia Pacifico, grazie all'attivazione di un gran numero di accordi.

Professional Career Accelerator: i dipendenti oggi richiedono un mix sofisticato di capacità professionali, tecniche e di business. Questo nuovo programma di sviluppo per i partner mette a disposizione un training on-the-job focalizzato sulle competenze professionali e di business in funzione delle tecnologie Cisco. Il partner di canale può così valutare preventivamente le capacità dei dipendenti ed essere guidato nella creazione di piani di sviluppo delle competenze individuali. Questo programma usa anche modelli che permettono al partner di stabilire il costo e il ritmo del programma di sviluppo in base ai propri bisogni e a quelli dei neo-assunti.

Talent Pool Connections: ampliare le fonti di risorse qualificate cui Cisco può connettere i propri partner di canale è un elemento critico per affrontare il gap di competenze IT a livello globale. Cisco di recente ha aggiunto a questa lista la Cisco Networking Academy Alumni Assocation, che conta più di duecentomila diplomati registrati e attivi, e il sito Cisco Career Connections, che riceve circa ventimila curricula al mese.

Uno studio conferma le esigenze dei partner

Lo studio commissionato da Cisco in Nord America e condotto dall'Institute of Partner Education and Development, realtà che offre analisi approfondite sul canale e dispone del più grande database di solution provider al mondo, ha registrato un indice di fiducia del 97%. Il 34% dei rispondenti ha dichiarato che assumere nuovi dipendenti qualificati è stato un fattore chiave per aumentare le vendite e la capacità operativa dell'azienda; la ricerca di personale tecnico e

quella di personale sales qualificato sono state definite “difficili” rispettivamente nel 48% e nel 34% dei casi.

“Come azienda focalizzata sull’offerta di soluzioni tecnologiche a banche e cooperative di credito, abbiamo bisogno di competenze molto specifiche; senza personale qualificato, che possieda una conoscenza del settore, la nostra capacità di crescita incontra ostacoli” ha dichiarato **Dan Holt**, co-fondatore e CEO di Heit, Inc., Cisco Premier Certified Channel Partner. *“Cisco comprende questa necessità perché ascolta i partner come nessun’altra azienda del settore sa fare; forse, però, la cosa più importante è che è entrata in azione e sta affrontando in modo deciso questo tema con noi”*.

Cisco

Cisco (NASDAQ:CSCO) è leader mondiale nella fornitura di soluzioni di rete che trasformano il modo con cui le persone comunicano e collaborano. Notizie e informazioni relative alla società ed ai prodotti sono disponibili all’indirizzo <http://www.cisco.com/>. Le apparecchiature di Cisco Systems sono fornite in Europa da Cisco Systems International BV, una consociata interamente controllata da Cisco Systems, Inc.

###

Ufficio Stampa

Cisco

Cristina Marcolin

Susanna Ferretti

(Tel: 039/62951 - email: pressit@external.cisco.com)

Prima Pagina Comunicazione

(Tel: 02/76.11.83.01 – email: ciscotech@primapagina.it)

Caterina Ferrara

Valentina Ghigna