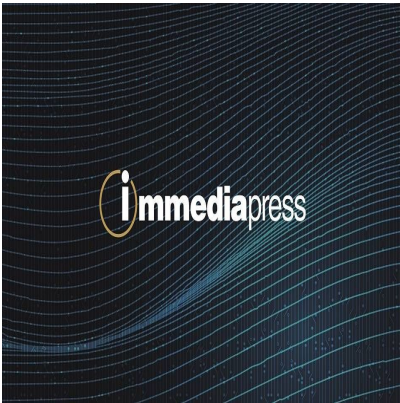




Huawei Cloud svela le politiche aziendali dedicate ai partner commerciali globali per il 2026 e punta al successo condiviso nell'era dell'AI

Descrizione

COMUNICATO STAMPA - CONTENUTO PROMOZIONALE

SINGAPORE, 23 gennaio 2026 /PRNewswire/ - Huawei Cloud il 22 gennaio, con il tema "Intelligenza condivisa, successo condiviso", ha presentato a Singapore le politiche aziendali dedicate ai partner commerciali di tutto il mondo. Charles Yang, vicepresidente senior di Huawei e presidente del settore Global Marketing and Sales Service di Huawei Cloud, ha presentato le politiche globali di Huawei Cloud dedicate ai partner commerciali per il 2026. Queste iniziative pongono l'accento sull'aumento della fiducia e della redditività, sulla semplificazione della cooperazione e sulla promozione dello sviluppo per i partner, nell'obiettivo di coltivare un ecosistema di partner sano, prospero e autosufficiente.

Politiche dedicate ai partner: più fiducia, più redditività, più semplicità, più crescita

Charles Yang ha sottolineato che l'era dell'intelligenza presenta immense opportunità e sfide per Huawei Cloud e per i suoi partner. Huawei Cloud è impegnata nell'innovazione sistemica e offre un'elaborazione AI senza pari tramite il supernodo CloudMatrix, il più potente del settore. Oltre ai pionieristici modelli Pangu per scenari industriali chiave, la piattaforma MaaS targata Huawei Cloud supporta una vasta gamma di modelli e applicazioni. Unitamente a una governance completa dei dati e a una sicurezza end to end, queste iniziative favoriscono un ecosistema fiorente che promuove una rapida crescita dei partner. Sono state illustrate in dettaglio anche le politiche di partnership di Huawei Cloud per il 2026.

Huawei Cloud rafforza la fiducia dei partner definendo chiaramente i confini aziendali e le strategie di mercato, garantendo l'assenza di concorrenza per i profitti, politiche che rimarranno invariate per i prossimi tre anni.

Nell'obiettivo di aumentare la redditività dei partner, Huawei Cloud introduce cinque miglioramenti alle sue politiche, offrendo sconti e incentivi competitivi, rafforzando le collaborazioni progettuali per aggiudicarsi più progetti e sfruttando il proprio marchio per attrarre nuovi clienti e ampliare la presenza

dei partner sul mercato.

Per semplificare le partnership, Huawei Cloud aderisce a specifiche linee guida sulla collaborazione e combatte la corruzione. Il Partner Center verrà trasformato in un unico ambiente di lavoro integrato in grado di migliorare l'efficienza e la semplicità della cooperazione.

Per la crescita dei partner, Huawei Cloud offre un supporto completo, che comprende inclusione a più livelli e incentivi pratici.

Il cloud e l'AI rappresentano una maratona trentennale appena iniziata, ha affermato Yang, che ha aggiunto: I partner scelti sono tanto importanti quanto la destinazione prefissata. Una vera partnership non si basa su vantaggi a breve termine, ma su un compagno per il lungo periodo. Huawei Cloud si impegna a collaborare con i partner per un futuro reciprocamente sostenibile e vantaggioso.

Promuovere un ecosistema di partner sano, redditizio e autosufficiente

Li Shi, presidente commerciale globale di Huawei Cloud Computing, ha ripercorso l'anno appena trascorso evidenziando i progressi compiuti grazie alla collaborazione tra Huawei Cloud e i suoi partner. Nel 2025, il business dei partner di Huawei Cloud è cresciuto di oltre il 50%, con il numero di partner che ha continuato a salire e collaborazioni tra partner sempre più approfondite. A tutt'oggi Huawei Cloud conta già oltre 40 distributori internazionali e 50 fornitori di soluzioni cloud core/premier come partner al di fuori della Cina. L'ecosistema dell'azienda vanta più di 4.000 partner globali e centinaia di migliaia di clienti paganti.

In qualità di ecosistema di partner impegnato a continuare a migliorare la fiducia, la redditività, la semplicità e la crescita, Huawei Cloud ha ridefinito la classificazione degli account dei clienti chiarendo le responsabilità di Huawei e dei suoi partner. Huawei Cloud mantiene la stabilità di questo ecosistema e supporta il successo dei partner tramite un approccio basato su tre pilastri: incentivi, vantaggi e normative. Huawei Cloud dimostra questo supporto premiando i partner con l'aggiornamento completo del sistema di incentivi per i partner, avvenuto quest'anno.

L'aggiornamento si basa su quattro pilastri che supporteranno Huawei Cloud nell'aiutare i partner e favorirne la crescita olistica. Questi quattro pilastri sono: amplificare le voci dei partner sulla matrice mediatica globale di Huawei Cloud, aiutare i partner a migliorare l'immagine del proprio marchio utilizzando oltre 50 benchmark globali per le comunicazioni chiave, migliorare i vantaggi per i partner, come un fondo di sviluppo del mercato più cospicuo e il supporto totale delle loro promozioni e, infine, invitare i partner a partecipare alle attività di marketing globale proposte da Huawei Cloud.

Huawei Cloud rafforzerà il coinvolgimento dei partner con un sistema su misura, dalle informazioni strategiche alle pratiche commerciali progettate per vari ruoli. Per i leader CXO, Huawei Cloud faciliterà gli interscambi di livello dirigenziale su tendenze del settore, trasformazione digitale e strategia AI per allineare le rispettive visioni. I team principali trarranno vantaggio dai corsi sulle operazioni aziendali, sulle competenze del settore e sulle strategie di crescita. BD, SA e CSM riceveranno una formazione pratica per migliorare le proprie competenze, come esercitazioni di vendita e workshop tecnici.

Dale Chen, direttore dello sviluppo dei partner commerciali di Huawei Cloud per l'Asia-Pacifico, ha illustrato il ruolo di Huawei Cloud come fornitore di cloud pubblico mainstream in piena rapida crescita nella regione e come partner di riferimento per la trasformazione digitale aziendale. Negli ultimi cinque anni il tasso di crescita annuo composto di Huawei Cloud nella regione dell'Asia-Pacifico ha superato il 40%, con oltre la metà di questo fatturato generato dai partner. Nella regione APAC, Huawei Cloud conta oltre 50 clienti del settore finanziario, 200 del comparto governativo e imprenditoriale e 500 clienti Internet nativi e cloud nativi. I team locali sono attivi in più di 10 paesi. Nella regione APAC l'attenzione di Huawei Cloud e dei partner è rivolta alla migrazione sul cloud dei principali sistemi finanziari, per aiutare gli operatori a realizzare la trasformazione AI e XtoB e a sfruttare l'efficienza operativa offerta dall'AI e i servizi pubblici per i clienti governativi e Internet. Attualmente l'AI Token Service è attivo a Hong Kong, con diversi modelli open source disponibili per l'utilizzo immediato. In linea con la sua strategia Piattaforma + Ecosistema, Huawei collabora con i partner della regione Asia-Pacifico per creare nuovo valore per i comparti industriali.

Alla conferenza, i partner provenienti da Thailandia (Vonosis), Singapore (Wormwood), Argentina (Movistar) e Turchia (Logosoft) hanno condiviso testimonianze sull'esplorazione dei mercati globali e sulla crescita comune.

Foto a??

https://mma.prnewswire.com/media/2867968/Charles_Yang_Senior_Vice_President_Huawei_President_Hong_Kong

https://mma.prnewswire.com/media/2867970/Li_Shi_President_Huawei_Cloud_Computing_Global_Sales

https://mma.prnewswire.com/media/2867972/Dale_Chen_Director_Huawei_Cloud_Asia_Pacific_Sales

View original content:<https://www.prnewswire.com/news-releases/huawei-cloud-svela-le-politiche-aziendali-dedicate-ai-partner-commerciali-globali-per-il-2026-e-punta-al-successo-condiviso-nella-regione-asia-pacifico-302669164.html>

Copyright 2026 PR Newswire. All Rights Reserved.

COMUNICATO STAMPA a?? CONTENUTO PROMOZIONALE: Immediapress è un servizio di diffusione di comunicati stampa in testo originale redatto direttamente dall'ente che lo emette. L'Adnkronos e Immediapress non sono responsabili per i contenuti dei comunicati trasmessi

a??

[immediapress/pr-newswire](https://mma.prnewswire.com/media/2867968/Charles_Yang_Senior_Vice_President_Huawei_President_Hong_Kong)

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. ImmediaPress

Data di creazione

Gennaio 23, 2026

Autore
redazione

default watermark