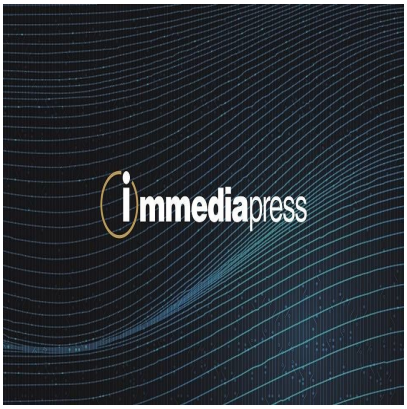

Huawei Cloud svela le politiche aziendali dedicate ai partner commerciali globali per il 2026 e punta al successo condiviso nellâ??era dellâ??AI

Descrizione

default watermark

COMUNICATO STAMPA â?? CONTENUTO PROMOZIONALE

SINGAPORE, 23 gennaio 2026 /PRNewswire/ â?? Huawei Cloud il 22 gennaio, con il tema â??Intelligenza condivisa, successo condivisoâ?•, 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 lâ??accento sullâ??aumento della fiducia e della redditivitÃ , sulla semplificazione della cooperazione e sulla promozione dello sviluppo per i partner, nellâ??obiettivo di coltivare un ecosistema di partner sano, prospero e autosufficiente.

Politiche dedicate ai partner: piÃ¹ fiducia, piÃ¹ redditivitÃ , piÃ¹ semplicitÃ , piÃ¹ crescita

Charles Yang ha sottolineato che lâ??era dellâ??intelligenza presenta immense opportunitÃ e sfide per Huawei Cloud e per i suoi partner. Huawei Cloud Ã¨ impegnata nellâ??innovazione sistemica e offre unâ??elaborazione AI senza pari tramite il supernodo CloudMatrix piÃ¹ 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 lâ??assenza di concorrenza per i profitti, politiche che rimarranno invariate per i prossimi tre anni.

Nellâ??obiettivo di aumentare la redditivitÃ dei partner, Huawei Cloud introduce cinque miglioramenti alle sue politiche, offrendo sconti e incentivi competitivi, rafforzando le collaborazioni progettuali per aggiudicarsi piÃ¹ 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 verrÃ trasformato in un unico ambiente di lavoro integrato in grado di migliorare lâ??efficienza e la semplicitÃ della cooperazione.

Per la crescita dei partner, Huawei Cloud offre un supporto completo, che comprende inclusione a piÃ¹ livelli e incentivi pratici.

â??Il cloud e lâ??AI rappresentano una maratona trentennale appena iniziataâ?•, ha affermato Yang, che ha aggiunto: â??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 vantaggiosoâ?•
.

Promuovere un ecosistema di partner sano, redditizio e autosufficiente

default watermark

Li Shi, presidente commerciale globale di Huawei Cloud Computing, ha ripercorso lâ??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 Ã¨ cresciuto di oltre il 50%, con il numero di partner che ha continuato a salire e collaborazioni tra partner sempre piÃ¹ approfondite. A tuttâ??oggi Huawei Cloud conta giÃ oltre 40 distributori internazionali e 50 fornitori di soluzioni cloud core/premier come partner al di fuori della Cina. Lâ??ecosistema dellâ??azienda vanta piÃ¹ di 4.000 partner globali e centinaia di migliaia di clienti paganti.

In qualitÃ di ecosistema di partner impegnato a continuare a migliorare la fiducia, la redditivitÃ , la semplicitÃ e la crescita, Huawei Cloud ha ridefinito la classificazione degli account dei clienti chiarendo le responsabilitÃ di Huawei e dei suoi partner. Huawei Cloud mantiene la stabilitÃ 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 lâ??aggiornamento completo del sistema di incentivi per i partner, avvenuto questâ??anno.

Lâ??aggiornamento si basa su quattro pilastri che supporteranno Huawei Cloud nellâ??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 lâ??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 piÃ¹ cospicuo e il supporto totale delle loro promozioni e, infine, invitare i partner a partecipare alle attivitÃ di marketing globale proposte da Huawei Cloud.

Huawei Cloud rafforzerÃ 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 faciliterÃ 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 lâ??Asia-Pacifico, ha illustrato il ruolo di Huawei Cloud come fornitore di cloud pubblico mainstream in piÃ¹ 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 dellâ??Asia-Pacifico ha superato il 40%, con oltre la metÃ 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 piÃ¹ di 10 paesi. Nella regione APAC lâ??attenzione di Huawei Cloud e dei partner Ã¨ rivolta alla migrazione sul cloud dei principali sistemi finanziari, per aiutare gli operatori a realizzare la trasformazione AI e XtoB e a sfruttare lâ??efficienza operativa offerta dallâ??AI e i servizi pubblici per i clienti governativi e Internet. Attualmente lâ??AI Token Service Ã¨ attivo a Hong Kong, con diversi modelli open source disponibili per lâ??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 sullâ??esplorazione dei mercati globali e sulla crescita comune.

default watermark

Foto â??
https://mma.prnewswire.com/media/2867968/Charles_Yang_Senior_Vice_President_Huawei_President_
â??
https://mma.prnewswire.com/media/2867970/Li_Shi_President_Huawei_Cloud_Computing_Global_Sales
â??
https://mma.prnewswire.com/media/2867972/Dale_Chen_Director_Huawei_Cloud_Asia_Pacific_Sales_Pa

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-nellera-dellai-302669164.html

Copyright 2026 PR Newswire. All Rights Reserved.

COMUNICATO STAMPA â?? CONTENUTO PROMOZIONALE: Immediapress Ã¨ un servizio di diffusione di comunicati stampa in testo originale redatto direttamente dallâ??ente che lo emette. Lâ??Adnkronos e Immediapress non sono responsabili per i contenuti dei comunicati trasmessi

â??

immediapress/pr-newswire

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. ImmediaPress

Data di creazione

Gennaio 23, 2026
Autore
redazione

default watermark