Milano - Demandware®, Inc. , azenda leader globale nella fornitura di soluzioni cloud commerce per le imprese del retail e brand di marca, annuncia la nomina di Maurizio Capobianco a Sales Director per guidare lo sviluppo del business nel mercato italiano. Con l'apertura della sede italiana, Demandware accelera e consolida la propria presenza a livello globale, che va ad aggiungersi alle già esistenti attività in Nord America, Regno Unito, Germania, Francia, Benelux, Paesi Scandinavi, Australia, Cina, Giappone e, da oggi, anche Italia.

Tali investimenti sono in linea con la strategia dell'azienda nel fornire ai retailer di tutto il mondo soluzioni cloud commerce innovative per il commercio omni-canale. Il Cloud Commerce di Demandware offre ai retailer maggiore velocità e scalabilità, consentendo loro di attuare rapidamente strategie di crescita e di coinvolgimento del cliente, eliminando le barriere tecniche delle tradizionali soluzioni on-premise (ovvero di dati che risiedono sui server dell'azienda). Includendo capacità online, mobile e in-store, Demandware fornisce ai retailer e ai proprietari dei brand una piattaforma che consente ai propri clienti un'ampia personalizzazione ed esperienze di commercio unificato.

I clienti di Demandware sono retailer leader nel comparto del fashion, lusso, cura della persona e bellezza, quali: Lacoste, OVS, adidas, Puma, GoPro, L'Oréal, Labelux e Deckers. Oltre 300 retailer hanno già adottato la piattaforma Cloud Commerce di Demandware, corrispondenti a più di 1300 siti web in oltre 40 Paesi del mondo.

Secondo le stime dell'Osservatorio eCommerce B2c Netcomm - Politecnico di Milano, prosegue la costante crescita a doppia cifra che caratterizza l'eCommerce in Italia a partire dal 2010. Il 2014 ha superato i 13 miliardi con un incremento del 16% rispetto all'anno precedente e anche le stime sul 2015, che saranno rilasciate nei prossimi giorni, lasciano intendere che la crescita continui per l'anno in corso.

"*Vantando alcuni dei marchi di moda più importanti al mondo presenti nel Paese e una forte crescita nel settore dell'abbigliamento e delle calzature, l'Italia rappresenta una straordinaria opportunità per espandere la nostra presenza in Europa. Le nostre attività globali si estendono in Nord America, Europa e Asia. Ciò assicura a Demandware una vasta esperienza nel supportare retailer e brand italiani nella loro rapida internazionalizzazione"* , ha dichiarato Andrew Gilboy, Vice President EMEA di Demandware.

"*Il tasso di cambiamento del settore non ha precedenti e sta spingendo i retailer ad allontanarsi sempre più da metodi tradizionali o dalle tecnologie native in favore di strategie più agili come Demandware per ottenere la velocità e l'agilità necessarie per stare al passo con l'evoluzione delle aspettative dei consumatori e guidare la crescita"* , ha aggiunto Andrew Gilboy.

La piattaforma cloud aperta di Demandware offre importanti vantaggi, incluso un alto livello di innovazione continua, l'ecosistema LINK che riunisce e integra i migliori partner per ogni ambito di attività e le conoscenze acquisite da tutta la community per ottimizzare le esperienze dei clienti. I clienti di Demandware hanno a disposizone un flusso costante di nuove funzionalità attraverso aggiornamenti senza soluzione di continuità, e un ambiente operativo di livello mondiale che ha raggiunto il 99,99% di disponibilità storica della piattaforma.

La sede italiana di Demandware è guidata da Maurizio Capobianco, Sales Director di Demandware Italia, che vanta una lunga esperienza nel mondo del digitale. Il manager entra, infatti, tra le fila della società americana dopo aver ricoperto ruoli di rilievo in Oracle e Acronis. *" Sono lieto di essere entrato a far parte di una realtà con una così forte esperienza nelle soluzioni cloud innovative che consente a retailer e brand di superare le medie di crescita del settore. Il Cloud Commerce di Demandware aiuterà i marchi italiani a ridurre il time-to-market e accelerare la crescita del commercio digitale. Sono entusiasta di guidare il team Italiano a sbarcare in questo mercato così dinamico"*
, ha commentato Maurizio Capobianco, Sales Director di Demandware Italia.

Per ulteriori informazioni, visitate il sito http://www.demandware.com oppure scrivere a info.it@demandware.com

Nella foto: Maurizio Capobianco, Sales Director di Demandware Italia