



## CUSTOMER CASE STUDY

# SYSTEM LINE

System Line fornisce soluzioni IT a valore per le imprese, affiancando le aziende che vogliono dotarsi di un'infrastruttura informatica efficiente, ridurre i costi grazie alle nuove tecnologie e usufruire di un servizio di assistenza esperto, efficace e proattivo. L'offerta comprende infrastrutture, supporto tecnico e software sviluppati su misura in base alle esigenze specifiche di ciascun cliente.



### **Settore**

Cybersecurity MSP  
e servizi gestiti

### **Numero dipendenti**

40

### **Soluzioni Sophos**

Sophos Endpoint Protection  
Sophos Firewall  
Sophos Next-Generation  
Firewall  
Sophos MDR  
Sophos XDR

## BUSINESS CHALLENGE

System Line gestisce una base clienti molto eterogenea, dai piccoli uffici fino a grandi realtà internazionali, con esigenze di sicurezza crescenti. La sfida principale era offrire una gestione centralizzata e flessibile dei servizi Sophos, riducendo il tempo speso dai commerciali nella gestione dei rinnovi e potenziando le attività di up-selling e cross-selling. Serviva inoltre un modello capace di adattarsi rapidamente ai diversi scenari dei clienti e di garantire sicurezza, continuità operativa e supporto avanzato per i settori finance e sanitario.

## BUSINESS RESULTS

L'adozione del modello MSP con le soluzioni Sophos ha consentito a System Line di semplificare e automatizzare la gestione dei rinnovi, liberando tempo prezioso per attività di vendita e consulenza avanzata. Allo stesso tempo, l'azienda è in grado di offrire servizi personalizzati di MDR e XDR in affiancamento alla SOC room di Sophos, garantendo monitoraggio continuo e interventi tempestivi. Grazie alla flessibilità della piattaforma, System Line può sperimentare soluzioni su misura per ciascun cliente, permettendo test temporanei e adattabili alle diverse esigenze. Questo approccio ha inoltre potenziato il valore commerciale, permettendo un'attività costante di up-selling e cross-selling su tutta la suite di soluzioni Sophos.

“Il valore aggiunto non è solo nella tecnologia Sophos, ma nella possibilità di integrare servizi gestiti e personalizzati per ogni cliente. L'approccio MSP ci permette di offrire sicurezza continua, flessibilità operativa e nuove opportunità di business, soprattutto nei settori più esigenti come finance e sanitario.” – Michele Rocchini, General and Sales Manager di System Line.

“Abbiamo iniziato con il semplice antivirus e oggi siamo un partner 100% Sophos. Offriamo ai nostri clienti una suite completa di servizi di sicurezza, dal firewall all'endpoint, fino ai servizi MDR e XDR, garantendo supervisione e supporto continuo attraverso la nostra control room. La nostra esperienza copre tutta la filiera, dall'architettura alla gestione operativa.”

**Michele Rocchini**

General and Sales Manager  
di System Line.

To learn more visit [Sophos.com](https://www.sophos.com)

© Copyright 2025. Sophos Ltd. All rights reserved.  
Registered in England and Wales No. 2096520, The Pentagon, Abingdon Science Park, Abingdon, OX14 3YP, UK  
Sophos is the registered trademark of Sophos Ltd. All other product and company names mentioned are trademarks or registered trademarks of their respective owners.

2025-11-21 CCS-IT (NP) CRE-4037

 **SOPHOS**