

# Σωτήριος Ησαΐας

**SALES & MARKETING MANAGER, SPARKLE  
WEBSTER UNIVERSITY PROFESSOR**

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός είναι επιτακτική ανάγκη για κάθε επιχείρηση που θέλει να παραμείνει βιώσιμη σήμερα. Η Sparkle, με ένα πλούσιο και διαρκώς εξελισσόμενο χαρτοφυλάκιο υπηρεσιών, αποτελεί έναν κορυφαίο πάροχο και συνεργάτη, σε αυτό τον τομέα. Ο Σωτήριος Ησαΐας, Sales & Marketing Manager της εταιρείας, μας αναλύει τις βέλτιστες πρακτικές για την υλοποίηση ενός σύγχρονου SD-WAN, τα οφέλη του Secure Access Service Edge, αλλά και τη συμβολή της Sparkle στην ανάπτυξη data centers στην Ελλάδα!



Συνέντευξη στον  
Κώστα Νόστη

**I.C.:** Εργάζεστε για τη Sparkle πολλά χρόνια. Πώς έχει εξελιχθεί η εικόνα της αγοράς, λαμβάνοντας υπ' όψη και τις επιπτώσεις της πανδημίας; Πώς αντιμετωπίζει η Sparkle τις νέες προκλήσεις του ψηφιακού μετασχηματισμού και ποιες είναι οι προτεραιότητές σας;

**Σ.Η.:** Τα περιοριστικά μέτρα που υιοθετήθηκαν σε όλο τον κόσμο και η ανάγκη για εξ αποστάσεως εργασία, έχουν σίγουρα επιταχύνει τη διαδικασία ψηφιοποίησης για τις επιχειρήσεις, τις οικογένειες και τη δημόσια διοίκηση, με όλο και περισσότερες δημόσιες, εμπορικές και ψυχαγωγικές υπηρεσίες να παρέχονται πλέον ψηφιακά. Η διαδικασία του ψηφιακού μετασχηματισμού είναι πλέον ασταμάτητη, ακόμη και μετά την επιστροφή στην «φυσιολογική» πραγματικότητα.

Ως παγκόσμιος service provider, η Sparkle έχει παρατηρήσει αύξηση της κίνησης δεδομένων στο Internet, λόγω του συνδυασμού απομακρυσμένης εργασίας και της χρήσης πλατφορμών συνεργασίας στο cloud, με σταδιακά εντονότερη πίεση προς τις μεγάλες διεθνείς διαδρομές δεδομένων.

Για να ανταποκριθούμε στη μεγάλη αύξηση της κυκλοφορίας δεδομένων, ενισχύσαμε το δίκτυό μας για να παρέχουμε γρήγορες διεθνείς συνδέσεις μεταξύ εταιρικών και οικιακών υποδομών, και των κύριων παρόχων cloud που λειτουργούν σε μεγάλες γεωγραφικές εκτάσεις. Το πιο φιλόδοξο έργο είναι σίγουρα το νέο Blue & Raman Submarine Cable System, που απαιτεί την συνεργασία μας με τη Google και άλλους φορείς για την κατασκευή ενός νέου ψηφιακού «δρόμου ταχείας κυκλοφορίας» μεταξύ Ιταλίας και Ινδίας, ο οποίος θα καταστήσει την Ελλάδα σημαντικό κόμβο κυκλοφορίας δεδομένων μεταξύ Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Νότιας Ασίας.

Επίσης, επεκτείνουμε το πανμεσογειακό μας οπτικό δίκτυο Nibble, το οποίο πλέον διασυνδέει την Ελλάδα με μεγάλα

κέντρα της Δύσης, καθώς επίσης με την Κωνσταντινούπολη και το Τελ Αβίβ.

**I.C.:** Σε ποιες τεχνολογίες και υπηρεσίες επενδύετε, συγκεκριμένα, και γιατί;

**Σ.Η.:** Εμπλουτίσαμε το χαρτοφυλάκιό μας με ασφαλείς υπηρεσίες συνδεσιμότητας για να συμβάλλουμε στον ψηφιακό μετασχηματισμό των εταιρειών, ιδιαίτερα των πολυεθνικών οργανισμών, αξιοποιώντας νέες τεχνολογίες, όπως οι SD-WAN, SASE, Multi-cloud και IoT, που αποτελούν τους πυλώνες του ψηφιακού μετασχηματισμού. Βασικό στοιχείο των υπηρεσιών μας είναι η λύση SD-WAN, η οποία βασίζεται στις κυρίαρχες τεχνολογίες που διατίθενται στην αγορά, σε συνδυασμό με μία σειρά χαρακτηριστικών ασφαλείας και επαγγελματικών υπηρεσιών. Επιπλέον, υποστηρίζουμε τους πελάτες στον σχεδιασμό, την υλοποίηση και τη συνδιαχείριση του underlay και του overlay, προσφέροντας βέλτιστες λύσεις προσαρμοσμένες στις ανάγκες τους. Πρόκειται για μία λύση που σκοπεύουμε να εμπλουτίσουμε με τις υπηρεσίες SASE (Secure Access Service Edge) ώστε να επιτύχουμε ακόμη υψηλότερα επίπεδα ασφαλείας.

Δεν έχουμε επικεντρωθεί μόνο στη συνδεσιμότητα, καθώς οι πελάτες μας ζητούν υποστήριξη σε ολόκληρο το φάσμα των δραστηριοτήτων που αναπτύσσουν στο cloud. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο έχουμε βελτιώσει τις δυνατότητες της πλατφόρμας Cloud Connect, επιτρέποντας στις επιχειρήσεις να απολαμβάνουν άμεσες και ασφαλείς συνδέσεις μεταξύ των εγκαταστάσεών τους και των μεγάλων παρόχων cloud services, με απόλυτη ασφάλεια και χωρίς διακοπή. Ιδιαίτερα σημαντικές περιπτώσεις, για παράδειγμα, είναι η διακίνηση δεδομένων οικονομικής ή υγειονομικής φύσεως, τα οποία απαιτούν απόλυτη ακεραιότητα και ταχύτητα μεταφοράς.



*Σήμερα, λειτουργούμε με τέσσερις εγκαταστάσεις, τρεις στην Αττική (Μεταμόρφωση και Κορωπί) και μία στα Χανιά.*

*Τα υψηλά επίπεδα ασφάλειας της συνδεσιμότητας που προσφέρει η Sparkle αποτελούν ένα από τα ισχυρότερα πλεονεκτήματά μας.*



Αντίστοιχα, λανσάραμε ένα προϊόν multi-cloud, επιτρέποντας στους πελάτες μας να χρησιμοποιούν πολλαπλές υπηρεσίες cloud, ιδιωτικές και δημόσιες, ακόμη και από διαφορετικούς προμηθευτές και σε διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές, ώστε να διαχειρίζονται ολόκληρο το φάσμα των επιχειρηματικών τους δραστηριοτήτων μέσω ενός μοναδικού σημείου. Επίσης, φέτος ανακοινώσαμε τη

διάθεση της νέας λύσης, IoT Global για να βοηθήσουμε τις εταιρείες να ελέγχουν τα περιουσιακά τους στοιχεία σε πολλές χώρες και με μία απρόσκοπτη εμπειρία χρήστη. Αυτά τα νέα προϊόντα προστίθενται σε ένα ευρύ χαρτοφυλάκιο ψηφιακών λύσεων που περιλαμβάνουν επίσης υπηρεσίες Internet, MPLS, Ethernet, Voice and Mobile και φυσικά υπηρεσίες data center. Το όραμά μας, αναγνωρί-

στηκε πρόσφατα από την Gartner, η οποία συμπεριέλαβε τη Sparkle στο Magic Quadrant for Network Services, Global μεταξύ 18 παρόχων υπηρεσιών δικτύου με παγκόσμια κάλυψη, που αξιολογήθηκαν για την πληρότητα του οράματός τους και την ικανότητά τους να το υλοποιήσουν.

**I.C.: Ποια είναι τα κύρια οφέλη για τις επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν SD-WAN;**

**Σ.Η.:** Η τεχνολογία SD-WAN ταιριάζει απόλυτα στις απαιτήσεις του ψηφιακού μετασχηματισμού, παρέχοντας ευέλικτη και ασφαλή συνδεσιμότητα μεταξύ ιστοτόπων, σταθμών εργασίας, και εταιρικών συστημάτων πληροφοριών, ανεξάρτητα από τον τόπο και τον τύπο σύνδεσης που χρησιμοποιείται. Η λύση SD-WAN βασίζεται στις καλύτερες τεχνολογίες που διατίθενται στην αγορά, και είναι προσαρμοσμένη στις ανάγκες των πελατών, σε συνδυασμό με μία ποικιλία διαχειριζόμενων υπηρεσιών για την απλούστευση κάθε πολυπλοκότητας στη διαχείριση ενός δικτύου, διασφαλίζοντας μία ομαλή και αειφόρο μετάβαση από το παραδοσιακό WAN στο SD-WAN.

Επιπλέον, οι λύσεις SD-WAN της Sparkle είναι εγγενώς παγκόσμιες, ταιριάζουν σε πολυεθνικές εταιρείες που διαχειρίζονται μεγάλο όγκο κίνησης δεδομένων από απομακρυσμένες τοποθεσίες, και γεωγραφικά «διάσπαρτες» πληροφοριακές υποδομές. Η συνδεσιμότητα είναι εγγυημένη, χάρη σε ένα ιδιόκτητο δίκτυο οπτικών ινών με έκταση πάνω από 600.000 χιλιόμετρα, μεταξύ Ευρώπης, Αφρικής, Αμερικής, και Ασίας, με άμεση παρουσία σε 32 χώρες και ασφαλή πρόσβαση στους μεγαλύτερους παρόχους cloud στον κόσμο, όπως Amazon Web Services, Microsoft Azure και Google. Με τις λύσεις SD-WAN, η Sparkle μπορεί να προσφέρει είτε μεμονωμένα στοιχεία WAN, όπως εξοπλισμό, εγκατάσταση και έλεγχο, είτε πλήρως διαχειριζόμενες λύσεις, συμπεριλαμβανομένης της εγκατάστασης, της συντήρησης και της υποστήριξης από το παγκόσμιο Network Operations (NOC) και το Security Operations Center (SOC) της Sparkle.

Η λύση εμπλουτίζεται με τα χαρακτηριστικά ασφαλείας που διαθέτει το Secure Access Service Edge (SASE) στο οποίο η Sparkle είναι διεθνώς πρωτοπόρος, έχοντας ήδη υλοποιήσει μία εφαρμογή που έχει βραβευτεί από τη διεθνή ένωση MEF για τον πιθανό αντίκτυπό της σε ολόκληρο τον παγκόσμιο τομέα τηλεπικοινωνιών.

Στην Ελλάδα, ιδίως χάρη στη συνεργασία με έναν κορυφαίο integrator όπως είναι η Neurosoft, η λύση έχει ήδη υιοθετηθεί από αρκετές κορυφαίες εταιρείες στους τομείς των τροφίμων, των κατασκευών και της ενέργειας.

**I.C.: Πόσο σημαντικό πιστεύετε ότι θα γίνει το Secure Access Service Edge (SASE);**

**Σ.Η.:** Σύμφωνα με την Gartner, μέχρι το 2024 το 40% των εταιρειών θα εξετάσει το ενδεχόμενο υιοθέτησης του SASE για την ασφάλεια των δικτύων τους σε ένα πολυτεχνολογικό περιβάλλον. Το SASE επιτρέπει στις επιχειρήσεις να ασφαλίζουν και να συνδέουν τα WAN τους με απλό, αποδοτικό και ολοκληρωμένο τρόπο, επιτρέποντας στις λειτουργίες δικτύου και ασφαλείας να συγκλίνουν σε μία ενιαία πλατφόρμα cloud, με υψηλές προδιαγραφές ασφαλείας (όπως φιλτράρισμα URL, anti-malware, IPS, και firewalls) όλες ενσωματωμένες στην υποδομή του δικτύου. Αυτό σημαίνει ότι όλα τα σημεία (websites, φορητές συσκευές, cloud), λαμβάνουν το ίδιο υψηλό επίπεδο προστασίας. Το μειωμένο κόστος είναι βασικός παράγοντας για ένα επιτυχημένο έργο δικτύου. Το SASE επιτρέπει στις επιχειρήσεις να αξιοποιήσουν μία λύση cloud-native και multi-tenant, η οποία μειώνει την πολυπλοκότητα του δικτύου και βελτιστοποιεί το κόστος, ελαχιστοποιώντας τον χρόνο ενασχόλησης του προσωπικού υποστήριξης IT.

**I.C.: Η Sparkle δραστηριοποιείται στην Ελλάδα από το 2001. Πώς έχει εξελιχθεί η δραστηριότητά σας στη χώρα;**

**Σ.Η.:** Η Ελλάδα είναι μία αναπτυσσόμενη αγορά και μία από τις βασικές αγορές για την Sparkle. Δραστηριοποιούμαστε στην Ελλάδα για περισσότερα από 20 χρόνια. Στην αρχή επικεντρωθήκαμε σε διεθνείς τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες όπως IP transit, capacity, υπηρεσίες φωνής και κινητής τηλεφωνίας, για τοπικούς φορείς και παρόχους υπηρεσιών. Με τα χρόνια, η δραστηριότητά μας έχει αναπτυχθεί εκθετικά, αφού όχι μόνο προσφέρουμε όλο το φάσμα των υπηρεσιών της Sparkle, αλλά και επενδύουμε σε κέντρα δεδομένων. Σήμερα, λειτουργούμε με τέσσερις εγκαταστάσεις, τρεις στην Αττική (Μεταμόρφωση και Κορωπί) και μία στα Χανιά, που καλύπτουν συνολική έκταση 14.000 τ.μ. και μέγιστη ισχύ 13,7 MW. Ειδικότερα, το Metamorphosis II, που εγκαινιάστηκε το 2021, είναι το κέντρο δεδομένων με το μικρότερο περιβαλλοντικό αποτύπωμα στην Ελλάδα και ένα από τα πιο προηγμένα στην Ευρώπη.

Όλα τα data centers μας είναι συνδεδεμένα με το πανμεσογειακό οπτικό δίκτυο της Sparkle και με τον παγκόσμιο κορμό IP του Tier-1 για να παρέχουν υπηρεσίες συνδεσιμότητας υψηλής ταχύτητας καθώς και πρόσβαση σε μεγάλους παρόχους cloud.

Πιστεύω ότι τα υψηλά επίπεδα ασφαλείας της συνδεσιμότητας που προσφέρει η Sparkle, αποτελούν ένα από τα ισχυρότερα πλεονεκτήματά μας. Γι' αυτό δεν εκπλήσσει το γεγονός ότι η πλειοψηφία των πελατών μας είναι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον χρηματοοικονομικό τομέα, και οργανισμοί που επιδιώκουν να προστατεύσουν

**Τα νέα παιδιά θα πρέπει να οπλιστούν με εξαιρετική ακαδημαϊκή μόρφωση και ευέλικτη υιοθέτηση του τρόπου χρήσης των ψηφιακών τεχνολογιών.**

τα δεδομένα τους και να διατηρήσουν τις συναλλαγές τους ασφαλείς.

Όντας παγκόσμιος πάροχος με ισχυρή τοπική παρουσία, μπορούμε να υποστηρίξουμε τις ελληνικές εταιρείες, ιδίως εκείνες με διεθνή δραστηριότητα, να επιταχύνουν τον ψηφιακό τους μετασχηματισμό και να επεκταθούν διεθνώς.

**I.C.: Ας περάσουμε τώρα σε μία άλλη ιδιότητα, αυτή του ακαδημαϊκού. Πώς αισθάνεστε να διδάσκετε σε στελέχη επιχειρήσεων που συμμετέχουν στο μεταπτυχιακό; Τί μαθαίνουν εκείνοι από εσάς και τί εσείς από αυτούς;**

**Σ.Η.:** Η συμμετοχή στελεχών επιχειρήσεων στο μεταπτυχιακό πρόγραμμα εμπλουτίζει την ανταλλαγή απόψεων μεταξύ των φοιτητών. Είναι εξαιρετικά σημαντικό να διατυπώνεται στην τάξη η εργασιακή εμπειρία μέσα από διάφορα projects ή παρουσιάσεις.

Έτσι, οι φοιτητές χωρίς ανάλογη εργασιακή εμπειρία μαθαίνουν μέσα από τη συμμετοχή τους σε τέτοιου είδους διαδραστικές ασκήσεις. Έχοντας τη χαρά να εργάζομαι παράλληλα τα τελευταία χρόνια ως manager στην ελληνική αγορά τεχνολογιών & τηλεπικοινωνιών, και να διδάσκω στο πρόγραμμα MBA του Webster University, μαθήματα στρατηγικής marketing & ψηφιακού marketing, το πρώτιστο μέλημά μου είναι να μεταλαμπαδεύω σε όλους τους φοιτητές, τον τρόπο με τον οποίο η επιστημονική θεωρία εφαρμόζεται στη πράξη. Ο συνδυασμός της επαγγελματικής και της ακαδημαϊκής μου ιδιότητας, αποτελεί το προνόμιο του theorist & practitioner, ώστε οι φοιτητές να παίρνουν απαντήσεις σε όλα τους τα ερωτήματα, και ο τρόπος σκέψης τους να είναι αποτελεσματικός. Αντίστοιχα, έρχομαι σε επαφή κι εγώ κάθε μέρα με νέες αντιλήψεις σε ζητήματα εξυπηρέτησης πελατών, κατανάλωσης, ποιοτικών και προϊόντικών αναβαθμίσεων των τεχνολογικών υπηρεσιών.

**I.C.: Ο ψηφιακός μετασχηματισμός είναι αδήριτη ανάγκη για κάθε επιχείρηση. Με βάση την εμπειρία σας από τους φοιτητές σας, ποιο είναι το επίπεδο υιοθέτησής του στην ελληνική αγορά;**

**Σ.Η.:** Η ταχύτητα χρήσης της ψηφιακής τεχνολογίας από τους φοιτητές με εντυπωσιάζει, σχετικά με το πώς διαμορφώνεται και μεταβάλλεται ο τρόπος επικοινωνίας στη διαδικασία εμπορικών συναλλαγών. Στην ουσία σήμερα έχει απλοποιηθεί η συνάντηση πωλητή και πελάτη, αλλά έχει καταργηθεί και η τηλεφωνική επικοινωνία μεταξύ τους. Η υιοθέτηση του ψηφιακού μετασχηματισμού στις επιχειρήσεις, σε επίπεδο πληροφοριών και κρατήσεων, είναι εκπληκτική. Κάθετες αγορές, όπως του ξενοδοχειακού τουρισμού, της μετακίνησης και της διασκέδασης, λειτουργούν ψηφιακά, διότι δυναμικοί αγοραστές, όπως

οι νέοι σε ηλικία, οι φοιτητές, και όχι μόνο, υιοθετούν την ψηφιακή μετάβαση αλλά έχουν και αυξημένες απαιτήσεις.

**I.C.: Διδάσκετε παράλληλα σε σεμινάρια τεχνολογίας, πωλήσεων και marketing, που γίνονται εσωτερικά σε εταιρείες. Ποια είναι η αίσθησή σας; Σε ποιον τομέα πάσχει η ελληνική επιχείρηση και πώς μπορεί να βελτιωθεί;**

**Σ.Η.:** Η οικονομική κρίση στην Ελλάδα βρήκε απροετοίμαστες πολλές ελληνικές επιχειρήσεις. Η πρώτη εσφαλμένη και πρόχειρη αντίδραση τους ήταν οι περικοπές σε διαφήμιση, αποχή από συνέδρια και διακοπή της εκπαίδευσης των στελεχών τους.

Ήταν ένα σφάλμα σε μία περίοδο όπου οι προωθητικές ενέργειες και η συναλλακτική ανάλυση θα έπρεπε να ήταν η μέγιστη προτεραιότητα των στελεχών τους για να προωθηθούν τα προϊόντα και οι υπηρεσίες τους, τόσο στην εγχώρια αγορά όσο και στο εξωτερικό.

Η ελληνική επιχείρηση θα πρέπει να παρακολουθεί την αγορά του εξωτερικού και να αντιμετωπίζει πολύ καλύτερα τομείς όπως η ποιότητα εξυπηρέτησης του καταναλωτικού κοινού, η ταχύτητα ανταπόκρισης, η συνεχής εκπαίδευση των στελεχών της, και φυσικά η σύγχρονη διαφήμιση με μετρήσιμους τρόπους. Ο νέος κανόνας των αγορών είναι η στρατηγική του hunting business, η προσέγγιση και ο χειρισμός του δυναμικού πελατολόγιου, το οποίο είναι άριστα ενημερωμένο πριν τη πράξη εμπορικής συναλλαγής.

**I.C.: Βλέπουμε τον τελευταίο καιρό σημαντικές επενδύσεις στην Ελλάδα, εξαγορές ελληνικών επιχειρήσεων από κολοσσούς, τα πρώτα ελληνικά unicorns, την επιτυχία του gov.gr, τα προγράμματα του Ταμείου Ανάκαμψης και πολλά ακόμη, που συνθέτουν σε μεγάλο βαθμό το παζλ μίας σύγχρονης χώρας. Έχετε εμπιστοσύνη στο μέλλον όπως προδιαγράφεται; Τί να περιμένουν οι πολίτες της χώρας και κυρίως τα νέα παιδιά;**

**Σ.Η.:** Το μέλλον δεν γνωρίζουμε πώς προδιαγράφεται, αλλά υποψιαζόμαστε πώς θα προδιαγραφεί. Ο χώρος της ψηφιακής τεχνολογίας δεν είναι στατικός, αφού μεταβάλλεται κάθε έξι μήνες. Οι πολίτες, το διακρίνουν στη πράξη από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που οι ίδιοι καταναλώνουν, και σταδιακά γίνονται πιο απαιτητικοί στην ταχύτητα χρήσης και στην αναβάθμιση των ψηφιακών προϊόντων και τεχνολογιών. Η τεχνολογία αλλάζει την ποιότητα και την ταχύτητα της ζωής μας. Οι πολίτες μόνο οφέλη μπορούν να απολαύσουν σε ζητήματα υγείας, ασφάλειας, ενημέρωσης κ.λπ. Όμως, τα νέα παιδιά θα πρέπει να οπλιστούν με εξαιρετική ακαδημαϊκή μόρφωση και με ευέλικτη υιοθέτηση του τρόπου χρήσης των ψηφιακών τεχνολογιών, διότι ο τρόπος εργασίας μελλοντικά θα είναι εξαιρετικά ταχύς και ανταγωνιστικός.



## Σωτήριος Ησαΐας

Ο Σωτήριος Ησαΐας είναι Sales Marketing Manager της Telecom Italia Sparkle Greece, μέλος του ομίλου Telecom Italia. Σε συνδυασμό με αυτό, είναι επίσης έμπειρος Καθηγητής στο Webster University (Πανεπιστημιούπολη Αθηνών) διδάσκοντας στρατηγική marketing στο πρόγραμμα MBA. Επίσης, είναι επαγγελματίας εκπαιδευτής / λέκτορας με ένα εντυπωσιακό χαρτοφυλάκιο εταιρικών πελατών.

Έχει εκτενή εμπειρία στρατηγικής διαχείρισης στην ευρωπαϊκή αγορά τηλεπικοινωνιών καθώς και στον κλάδο υπηρεσιών κέντρων δεδομένων, τόσο στην Ευρώπη όσο και στο εξωτερικό, έχοντας καταλάβει αρκετές βασικές θέσεις στις εταιρικές πωλήσεις και στο marketing.

Ως επαγγελματίας εκπαιδευτής τα τελευταία 11 χρόνια, έχει εκπαιδεύσει πωλητές και διευθυντές σε διάφορους τομείς όπως σε μεγάλους λογαριασμούς, δίκτυα πωλήσεων, εξυπηρέτηση πελατών, δεξιότητες διαπραγμάτευσης, ηγεσία, και χειρισμό ενστάσεων, κατά τη διαδικασία του κύκλου πωλήσεων. Έχει δώσει πολλές τηλεοπτικές και ραδιοφωνικές συνεντεύξεις τόσο στα ελληνικά όσο και στα καναδικά MME, και έχει παρουσιαστεί σε διάφορα επιχειρηματικά περιοδικά που επικεντρώνονται στην εταιρική εκπαίδευση και καθοδήγηση.

Στο ρόλο του λέκτορα έχει δώσει πολλές ομιλίες σε ελληνικά και αμερικανικά πανεπιστήμια, καθώς και σε διάφορα ιδρύματα και εμπορικούς οργανισμούς στην Ελλάδα.

Έχει αποκτήσει μεταπτυχιακό στις διεθνείς σχέσεις από το Πανεπιστήμιο της Ινδιανάπολης και πτυχίο BA στις πολιτικές επιστήμες (ειδίκευση) από το Πανεπιστήμιο Concordia. Είναι κάτοχος μεταπτυχιακού πιστοποιητικού στη διοίκηση δημοσίων σχέσεων από το Πανεπιστήμιο McGill. Έλαβε πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση στο Lycie Leonin στην Ελλάδα.

Παρακολούθησε σεμινάριο από το Πανεπιστήμιο του Χάρβαρντ «The Art & Science of Negotiation» και πρόγραμμα εκπαίδευσης πωλήσεων από την Telecom Italia.

Συμμετείχε σε διάφορα οικονομικά και τεχνολογικά συνέδρια στην Ευρώπη και την Ελλάδα.

Είναι εκλεγμένο μέλος στο διοικητικό συμβούλιο στο Ελληνοκαναδικό Συμβούλιο Εμπορίου. Μιλάει αγγλικά, γαλλικά και ελληνικά.



## Cover Story

Διεργασίες στο  
υπουργείο Ψηφιακής  
Διακυβέρνησης για τα  
4 έργα συνδεσιμότητας

## Συνέντευξη

Σωτήριος Ησαΐας  
Sales & Marketing Manager, Sparkle

Webster University Professor

«Οι λύσεις SD-WAN της Sparkle  
είναι εγγενώς παγκόσμιες»

- **SECURITY:** κέντρο κυβερνοασφάλειας για το δημόσιο με χρηματοδότηση από το Ταμείο Ανάκαμψης
- **DIGITAL:** ο Δήμος Αθηναίων θα έχει ψηφιοποιήσει το 100% των υπηρεσιών του έως το τέλος του χρόνου
- **AGRICULTURE:** έργο για τον ψηφιακό μετασχηματισμό τού γεωργικού τομέα, προϋπολογισμού 54,979 εκατ. ευρώ