

## Auriga sbarca a Londra e punta ai mercati internazionali

A Massimo Sirolla la guida della prima filiale estera con l'obiettivo di espandere le attività nel Regno Unito e favorire la crescita nei Paesi europei



Procede a tappe forzate la strategia di internazionalizzazione di [Auriga](#), tra i principali fornitori italiani di soluzioni software per la banca multicanale e il mobile payment. Poche settimane dopo aver affidato a [Giulio Quaia il compito di sviluppare il business nel mondo retail e sui mercati esteri](#), l'azienda annuncia l'apertura della sua **prima filiale estera a Londra**, nel cuore del mercato bancario europeo.

La nuova sede sarà guidata da **Massimo Sirolla**, nominato Head of International Sales di Auriga con l'obiettivo di sviluppare sia l'importante mercato inglese sia il percorso di internazionalizzazione nel più ampio contesto globale, già avviato con successo negli ultimi anni nei paesi dell'Est Europeo e in particolare in Romania, Serbia, Croazia e Slovenia.

La decisione segna una svolta storica per l'azienda e conferma la maturità e la vitalità di un gruppo oggi leader in Italia nel mercato delle soluzioni per la banca multicanale e membro effettivo dell'ATM Industry Association, l'associazione di riferimento per il settore a livello mondiale. Auriga gestisce infatti oltre il 50% della flotta italiana di sportelli bancomat e la fornitura di servizi di Internet banking a più di 600mila utenti, per grandi gruppi bancari come Intesa Sanpaolo, Poste Italiane, Banca Marche e Cariparma (Gruppo Crédit Agricole) e per alcune delle più importanti realtà di fornitura di servizi bancari come SBA, Phoenix, CSE, Federazione Marche, Cabel e Cedecra.

Coerentemente con l'ambiziosa strategia intrapresa, Auriga ha scelto come guida della filiale londinese un manager con una ventennale esperienza nel campo delle tecnologie per le banche. Sirolla ha ricoperto infatti importanti incarichi in aziende di riferimento per il settore, l'ultimo in qualità di Global Sales Director di CTS Cashpro, il più grande produttore mondiale di soluzioni nel campo del trattamento del denaro (TCR-Teller Cash Recycler). Ha iniziato la sua carriera come ingegnere del software per ATM-Automatic Teller Machine, per poi assumere responsabilità sempre maggiori in ambito vendite e marketing in aziende come Wincor Nixdorf e NCR. L'esperienza di lavoro maturata in diversi paesi europei e asiatici si traduce oggi in una profonda capacità di lavorare in contesti dinamici e internazionali.

“Per vent'anni, Auriga ha messo al centro della sua attività l'innovazione al servizio del retail banking, maturando al contempo una profonda conoscenza delle esigenze in continua evoluzione delle banche”, commenta **Vincenzo Fiore**, Amministratore Delegato di Auriga. “L'ingresso nel mercato UK non rappresenta solo un passo fondamentale nel piano di crescita internazionale dell'azienda, ma garantisce anche una sfida entusiasmante per tutti noi: dimostrare il valore e la carica innovativa delle nostre soluzioni tecnologiche proprio lì dove la competizione è più forte, in uno dei centri nevralgici del mercato finanziario internazionale”. (F.P.)