

NETWORK1 AUMENTA COMPETITIVIDADE DOS CANAIS E SEUS CLIENTES

Novo distribuidor VMware agrega cobertura geográfica, sinergia e capacitação para atender aos projetos alinhados às transformações de negócios que implicam soluções com arquitetura mais eficiente

À medida que as tecnologias da VMware, além de consolidadas como base da infraestrutura de servidores e data center, começam a ter um papel estratégico mais abrangente, do core da rede aos dispositivos remotos, se amplia o leque de interlocutores entre os clientes, que passa a incluir gerentes de telecom, times de desenvolvimento de aplicativos ou gestores financeiros. As intersecções com outras grandes indústrias também se diversificam, com parcerias com fabricantes de produtos de rede e mobilidade, por exemplo. Embora os clientes da VMware mantenham o relacionamento recorrente, com compras de licenças e outros itens, há uma demanda mundial por mais informação e apoio na atualização das tecnologias que sustentam, e permitem transformar as aplicações e serviços. É nesse contexto que a Network1, um dos mais renomados Distribuidores de Valor Agregado (VAD) da América Latina, passa a integrar o grupo de distribuidores da VMware Brasil.

“A Network1 tem um grande

expertise em redes e segurança; apresenta oportunidades de cross selling com servidores e produtos de data center; possui um bom mix de soluções para provedores de serviços e operadoras; além de um bom time de profissionais certificados”, enumera Rafael Camillo, Gerente de Distribuição. Junto à abrangência geográfica, um critério que pesou na avaliação feita por um comitê global da VMware, a Network1 também atende a múltiplos perfis de canais. “O parceiro apresenta uma combinação de volume e valor, com especialistas em atendimento a SMB (pequenos e médios negócios) e outros dedicados a companhias de telecomunicações”, menciona. Camillo informa ainda que a Network1 montou um time de cinco profissionais para desenvolvimento de negócios e suporte relacionados à tecnologia VMware.

O executivo da VMware destaca que as intersecções entre as carteiras de clientes da Network1 e dos demais distribuidores é de menos de 15%. “A ideia é atender mais clientes. Não há divisão de

mercado, até porque os programas de benefícios incentivam a inclusão de novas vendas”, esclarece.

“Esta é uma parceria muito estratégica para nós. Além de ser um fornecedor líder, as soluções da VMware têm grande sinergia com as nossas diversas unidades de negócios, entre elas, Enterprise, Service Provider e SMB, e com grande parte dos segmentos

tecnológicos em que atuamos, Datacenter, Networking e Segurança”, explica Rafael Paloni, presidente da Network1.

Além do apoio a negócios e projetos nos canais, a Network1 oferece cursos para revendedores de valor agregado (VARs) obterem as certificações VMware. “Contamos com uma estrutura dedicada e capacitada nas soluções VMware, que inclui recursos técnicos certificados, gerente de produtos e equipe de vendas para suportar os parceiros e explorar as oportunidades em datacenter definidos por software e mobilidade corporativa”, acrescenta Paloni. ♦