GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Schneider Electric lanza el programa mySchneider IT Partner en Europa

Comunicados | 11/06/2022 | 00:00

El nuevo Programa de Partners es más flexible, personalizado y colaborativo, y ayuda a los partners a generar más negocio, más ventas y más rentabilidad. La nueva estructura simplificada está diseñada para ayudar a los partners a adaptarse al entorno cambiante del mercado, a aprovechar las nuevas tendencias y a hacer crecer su negocio. Un estudio de Canalys asegura que el 65% de los partners quiere reforzar su relación con los proveedores, mientras que el 60% quiere mejorar su rentabilidad y sus ventas

/COMUNICAE/

El nuevo Programa de Partners es más flexible, personalizado y colaborativo, y ayuda a los partners a generar más negocio, más ventas y más rentabilidad. La nueva estructura simplificada está diseñada para ayudar a los partners a adaptarse al entorno cambiante del mercado, a aprovechar las nuevas tendencias y a hacer crecer su negocio. Un estudio de Canalys asegura que el 65% de los partners quiere reforzar su relación con los proveedores, mientras que el 60% quiere mejorar su rentabilidad y sus ventas

Schneider Electric, líder en la transformación digital de la gestión de la energía y la automatización, ha anunciado el lanzamiento de su nuevo programa mySchneider IT Partner.

Basado en más de 40 años de colaboración con el canal, la nueva evolución de su programa de partners apoya a los partners del canal IT con una estructura simplificada y diversas especializaciones para sectores clave, incluyendo los centros de datos, soluciones IT, software y servicios, con nuevas herramientas de ventas, formación y recursos. Además, incluye nuevos beneficios alineados con cada una de sus especializaciones y ofrece una clara estrategia de sostenibilidad para los partners a través de las soluciones Green Premium™ de Schneider Electric, que ofrece información transparente sobre sustancias peligrosas, impacto ambiental e instrucciones.

La primera fase del programa, ya disponible, se centrará en la nueva especialización “Proveedor de Soluciones IT”, que permite a los partners certificarse en tres niveles -Select, Premier y Elite- para combinar múltiples especializaciones IT independientemente de su estatus de partner. Les proporciona la capacidad de identificar, revender, configurar y/o instalar soluciones de infraestructura IT en el sector de las pymes o Enterprise. Las fases 2 y 3, que incluyen las especializaciones "Proveedor de software y servicios" y "Proveedor de soluciones para centros de datos", estarán disponibles en 2023.

Características y ventajas:

Nueva estructura: Los proveedores de soluciones IT pueden progresar desde el nivel "Inscrito" hasta el nivel "Elite", utilizando un enfoque basado en métricas para aumentar las competencias básicas, las certificaciones y el rendimiento.

Nueva interfaz: El panel de control del programa, de fácil navegación, ofrece visibilidad sobre el progreso individual y de la empresa en relación con cada especialización.

Itinerarios de formación mejorados: Incluye una amplia gama de herramientas de diseño, formación y recursos para ayudar a los partners a diversificar y a reforzar sus modelos de negocio y a satisfacer las demandas de los clientes.

myRewards: adaptado a los requisitos de negocio de los partners, incluyendo recompensas e incentivos económicos para identificar, desarrollar y ayudar a cerrar nuevas oportunidades de negocio de forma proactiva.

Sostenibilidad: Acceso a los productos y soluciones Green Premium™ de Schneider Electric, que proporcionan a los clientes un mayor cumplimiento y transparencia, un menor impacto medioambiental y un rendimiento sostenible.

“Muchos de nuestros partners comparten el mismo punto de vista, al reconocer la importancia de consolidar las relaciones como una de las formas más eficaces de impulsar el crecimiento sostenible de los negocios", asegura Rob McKernan, SVP, Secure Power Division, Schneider Electric Europe. "Al escuchar a nuestros partners y al diseñar el programa para que se adapte tanto a las nuevas tendencias del mercado como a los cambiantes modelos de negocio, podemos ayudarles a agilizar las nuevas oportunidades de venta y a crear las colaboraciones del futuro.”

Nuevas tendencias del canal

Un estudio realizado por Canalys asegura que el número de distribuidores IT en el mercado europeo está empezando a estabilizarse tras 4-5 años de consolidación. Sin embargo, la mayoría de los partners de esa zona cuentan con múltiples tipos de negocio y necesitan que los programas de partners de los proveedores sean más flexibles y reflejen las tendencias del mercado. La encuesta reveló que el 65% de los partners quería reforzar su relación con los proveedores, mientras que el 60% quería mejorar la rentabilidad y las ventas, y el 50% quería aumentar su experiencia.

La transformación de los partners también está impulsando el cambio, ya que cada vez más distribuidores están pasando de la venta de hardware a convertirse en proveedores de soluciones IT y a ofrecer a los clientes servicios gestionados de energía, Edge Computing y servicios de migración a la nube. Además, la sostenibilidad sigue siendo un factor clave en la toma de decisiones, ya que la investigación ha revelado que el 97% de los clientes exigen compromisos contractuales de sostenibilidad cuando definen e implementan la infraestructura de sus centros de datos.

"Los centros de datos desempeñan un papel fundamental en el impulso de la Electricidad 4.0, que creemos que es la clave para cambiar la trayectoria del cambio climático. Como industria, tenemos la responsabilidad de impulsar nuestros compromisos medioambientales con extrema urgencia." AfirmaPablo Ruiz Escribano, Vicepresidente de Secure Power & Field Services Iberia en Schneider Electric.

El nuevo Programa de Partners IT mySchneider ha sido diseñado en base a los comentarios clave de su comunidad de partners, apoyando los requisitos cambiantes de sus negocios y ayudándoles a capitalizar estas nuevas tendencias del mercado.

"Hemos inaugurando el nuevo programa de partners IT, con una estructura que facilitará aún más las especializaciones y las formaciones en función de las necesidades y del sector de cada cliente y que ayudará a los partners a adaptarse a la evolución del mercado IT y sumar oportunidades" comenta Ana Carolina Cardoso, IT Channel Sales Director Iberia.

"Las tendencias disruptivas, como la convergencia IT/OT, están impulsando una transformación en el canal, obligando a los distribuidores a adaptarse, pasando de ser organizaciones de venta basadas en el hardware a ser proveedores de soluciones multifacéticas," afirma David Terry, VP, IT Channels, Schneider Electric Europe. "Esta nueva era, alimentada por el crecimiento del Edge Computing, la migración a la nube y la seguridad IT presenta oportunidades para que los partners ganen cuota de mercado y catalicen el crecimiento. Nuestro nuevo programa de partners refleja este cambio, proporcionando una mejor estructura, con más herramientas de ventas, formación, habilitación y soporte para facilitar a los partners el aumento de sus canales de ventas y su rentabilidad."

Fuente Comunicae

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/comunicado/176723-schneider-electric-lanza-el-programa-myschneider-it-partner-en-europa.htm