

PARTNER KICKOFF REFORÇA COMPETÊNCIA, VISÃO ESTRATÉGICA E COMPROMISSOS COM CLIENTES NO ECOSSISTEMA VMWARE

Fabricantes, consultores de negócios, especialistas de canais e executivos da VMware aprofundam as discussões sobre as transformações tecnológicas, seus impactos nos negócios e maximização dos benefícios aos clientes



Implementações em multi-cloud, provisionamento dinâmico de rede e segurança, entrega ampla e segura de aplicações, ou SDDC são transformações que estão no eixo da agenda das organizações de TI, mas que dependem de parceiros altamente qualificados, não apenas para lidar com o estado da arte em tecnologia, como também com a contextualização dessas inovações dentro das prioridades de negócio de cada cliente. Esses foram alguns temas da programação da edição brasileira do Partner Kickoff 2016, que, no trimestre passado, reuniu os mais destacados profissionais de revendas, distribuidores, fornecedores, além dos pesquisadores e acadêmicos convidados, para aprofundar a discussão sobre as inovações globais na tecnologia e as demandas e oportunidades do mercado no Brasil.

“O objetivo do Partner Kickoff é compartilhar conhecimento e alinhar a estratégia para a VMware no Brasil”, resume Kleber Oliveira, responsável pela organização de Alianças e Canais da companhia. No

evento, Fábio Costa, presidente da VMware Brasil, apresentou os novos direcionamentos para desenvolvimento de mercado. Rodrigo Mielke, Manager Systems Engineer da VMware Brasil, focou sua apresentação nas expectativas e abordagens mais relevantes aos clientes, assim como nas oportunidades nos quatro pilares (cloud, end-user experience, networking e segurança). Daniela Bertuco, especialista em Educação e Treinamento da VMware, também identificou uma prioridade dos canais que atendem a projetos complexos, com os programas de capacitação e certificações. Essa maturidade dos canais convidados ao Partner Kickoff fez também que se incluísse entre os participantes o advogado Rodrigo Merg, compliance officer para América Latina da VMware.

“Os clientes hoje valorizam muito a capacitação do parceiro e os participantes do evento normalmente são trust advisors nos projetos”, constata Kleber Oliveira. “Nossa oferta ficou muito mais ampla, a tecnologia passou a oferecer muito mais benefícios e o resul-

tado de tudo isso depende da competência técnica e de vendas dos canais. A grande transformação, todavia, é na forma de abordar os clientes. Esses parceiros, assim como nós, acompanham a evolução do mercado e buscam entender os desafios dos CIOs e gestores de infraestrutura”, observa.

Além dos canais, o Partner Kickoff contou com a colaboração de parceiros como Adistec, Brocade, Fortinet, Trendmicro e Splunk. Oliveira reconhece que a marca VMware já soa bem aos CEOs e CFOs no que se refere a computação e armazenamento, enquanto ainda há o desafio de fazer com que as demais soluções sejam reconhecidas não apenas pela TI. “Em áreas como NSX, os canais também têm que contextualizar a oferta e tangibilizar os ganhos”, resume.

O Partner Kickoff 2016 teve ainda a participação do especialista em marketing digital e mídias sociais Fernando Kimura, fundador da Academia Neuromarketing, que abordou as transformações em comunicação e relacionamento. ◆



*“O OBJETIVO DO
PARTNER KICKOFF
É COMPARTILHAR
CONHECIMENTO E
ALINHAR A ESTRATÉGIA
PARA A VMWARE NO BRASIL”*

*Kleber Oliveira,
Head of Alliances and Partner Sales
Organization da VMware Brasil*