

SecuriSoft ist der Bitdefender-Partner vor Ort und hat innerhalb kürzester Zeit ausgezeichnete Ergebnisse erzielt. Die hohe Qualität des Produkts und die Unterstützung von Bitdefender haben es SecuriSoft ermöglicht, in nur 8 Monaten landesweit 500 NEUE Kunden und 80 NEUE Channel-Partner zu gewinnen.

Wachsende Partnerschaft

Seit August 2012 ist SecuriSoft der Alleinvertriebspartner für Bitdefender-Unternehmensprodukte in Brasilien.

Verlässliche Unterstützung und Zusammenarbeit

SecuriSoft ist ein Value-Added-Vertriebspartner von Bitdefender, der sich ausschließlich auf Bitdefender-Unternehmenslösungen spezialisiert hat. Bitdefender bietet eine herausragende technische Lösung, die nur minimalen technischen Support erfordert. Die Zusammenarbeit mit Bitdefender gestaltet sich äußerst einfach, da die technischen Mitarbeiter jederzeit sehr professionell agieren und schnell auf die Anforderungen eines regionalen Partners mit eine 2-Tier-Modell eingehen.

Schnelle Reaktion auf Kundenanforderungen

Bitdefender liefert schnelle und kompetente Antworten auf offene Tickets. SecuriSoft erhält jeden Monat 200 Trouble-Tickets. Rund 15% dieser Tickets werden an den Hauptsitz in Rumänien weitergeleitet. Weniger als 5 dieser Tickets werden nicht innerhalb von 24 Stunden gelöst, wir sind mit unserem Service Level also mehr als zufrieden. Das Produkt bietet überdurchschnittliche Qualität und Funktionen und spricht damit für sich selbst.

Große Projekte mit Leichtigkeit bewältigen

SecuriSoft hat erst kürzlich gemeinsam mit dem brasilianischen Channel-Partner Aker ein Projekt über 9.000 Arbeitsplatzrechner gewonnen. Wir haben uns für den Verkauf des Unternehmenspakets zusammengetan. Dies beinhaltete eine Reihe technischer Präsentationen und die Garantie, dass die Verantwortung für die Schulungen und den technischen Wissenstransfer bei SecuriSoft liegen würde. So konnten wir unseren neuen Großkunden, das brasilianische Gesundheitsministerium, gewinnen. Die Bereitstellung der Lösung wird insgesamt 4 Monate in Anspruch nehmen und von SecuriSoft für Aker durchgeführt. Der technische Support ist für die nächsten 3 Jahre eingeplant.

Immer ein Auge auf das Unternehmenswachstum

SecuriSoft hat eine Exklusivvertrag über 3 Jahre, der an die Erfüllung einer Reihe von Zielvereinbarungen gebunden ist. Unser Hauptziel ist es, neue Channel-Partner zu finden und gleichzeitig den Kundenstamm zu erweitern. Dabei stellen wir jederzeit sicher, dass sich Vertragsverlängerungen und die technische Kapazität die Waage halten, um nachhaltiges Wachstum zu garantieren.

Eduardo D'Antona, CEO

Securisoft

SecuriSoft® wurde 2005 gegründet und ist ein brasilianischer Vertriebspezialist mit Fokus aus IT-Sicherheitslösungen. Unser Ziel ist es, ausländischen Anbietern für Channel-Partner und B2B-Anwender ein brasilianisches Gesicht zu geben. Durch sein bewährtes Geschäftsmodell, das Engagement und offensive Vertriebsstrategien vereint, konnte SecuriSoft Bitdefender zu größerer Bekanntheit auf dem brasilianischen Markt verhelfen. SecuriSoft steigert Share of Voice, Marktanteile sowie Kapazitäten und Verkäufe für ausländische Anbieter, die ihre Umsatzzahlen ankurbeln wollen.

(www.securisoft.com.br)

Über Bitdefender

Bitdefender ist ein international aufgestellter Anbieter von Sicherheitstechnologien, dessen Lösungen über ein umfangreiches Netzwerk aus Value-Added-Partnern, Händlern und Wiederverkäufern in über 200 Ländern verfügbar sind. Seit 2001 hat Bitdefender immer wieder mit preisgekrönter Sicherheitstechnologie für Unternehmen und Privatanwender überzeugen können und ist einer der führenden Anbieter von Sicherheitslösungen für Virtualisierungs- und Cloud-Technologien. Bitdefender-Technologie landet regelmäßig an der Spitze einschlägiger Tests und bietet Sicherheitsstandards, die durch intensive Forschung, Entwicklung, Kooperationen und Partnerschaften selbst den höchsten Ansprüchen gerecht werden. Das gleiche gilt für die strategischen Partnerschaften mit den weltweit führenden Virtualisierungs- und Technologieanbietern.