

## Partner Advantage Network

### Tecnología Nº 1. Elección de los expertos.

En Klenner.at creemos en la excelencia. Por ello, las opiniones de los principales expertos sobre Bitdefender jugaron un papel esencial en nuestra decisión de hacernos partners. Además, ya estábamos en camino de convertirnos en MSP. El modelo para MSP y el excelente esquema de precios ofrecido por Bitdefender fueron igualmente cruciales a la hora de tomar nuestra decisión de colaborar con esta empresa que dispone de una tecnología estupenda. Fue la decisión correcta, como podemos comprobar día tras día. Disponer de una solución especial para entornos virtualizados supone una gran ventaja en comparación con otras soluciones. Dado que tenemos la intención de crecer y atraer a clientes más grandes con una infraestructura más compleja, es esencial disponer de una solución de este tipo. Para nuestros clientes más pequeños, la consola en la nube de Bitdefender es perfecta, ya que ahorra tiempo y recursos. La consola centralizada les brinda un control total sin necesidad de instalación local. Por otra parte, ni siquiera han de tener su propio servidor. Para nuestros clientes más grandes, y para aquellos que prefieren una solución on-premise, el appliance virtual GravityZone es un ejemplo sobresaliente de la máxima funcionalidad con el mínimo esfuerzo de administración. La solución ofrecida por Bitdefender es única en cuanto a características innovadoras. Hay productos de la competencia que tienen alguna característica similar, pero no todas ellas. El impacto positivo que Bitdefender ha tenido en nuestros clientes es evidente: hasta el momento, ninguno se ha pasado a otro producto. Una cosa es segura: ahora que están cubiertos por Bitdefender, duermen más tranquilos.

### Ingresos protegidos y recurrentes de por vida.

Además, Bitdefender ofrece un gran soporte y flexibilidad, lo que ha sido crucial para conservar los proyectos. Nuestro partner nos ha ayudado a superar con creces nuestros objetivos trimestrales y conseguir grandes beneficios. Esto no habría sido posible sin Bitdefender. Sin duda ha satisfecho nuestros requisitos en lo referente a bonificaciones y apoyo financiero. Al mismo tiempo, Bitdefender no deja de enviarnos nuevos clientes potenciales, por lo que tenemos un flujo de ventas bien abastecido. Siempre que necesitamos ayuda, obtenemos respuestas y comentarios enseguida.

### Trabajar juntos. Simple, fácil y directo

Bitdefender ha cambiado la forma en que hacemos negocios. Con todas las herramientas a nuestra disposición, incluyendo la gran cantidad de información del portal PAN, la herramienta de cotización y sus modelos de licencia tan sencillos de explicar, podemos crear las ofertas adecuadas en cuestión de minutos, lo que nos ahorra mucho tiempo. También aumenta nuestra productividad, ya que el cliente recibe la oferta muy rápidamente. Así debe ser. Tratamos con gente de carne y hueso, no con 'departamentos', 'líneas directas' o 'servicios de soporte'. El modelo MSP nos permite ofrecer más servicios en función del número de puestos. Así funcionarán los servicios gestionados en el futuro cercano. Bitdefender entiende las necesidades de los MSP y ofrece un modelo de pago mensual según el uso, además de las licencias tradicionales de uno, dos o tres años. Enseguida comenzamos a percibir los beneficios de ser partners. Empezamos a migrar nuestros primeros clientes al poco de firmar el contrato y ya pudimos ver lo fácil de usar que es la solución de Bitdefender. Luego llegaron las primeras oportunidades de negocio y tuvimos otra confirmación de que hacernos partners de Bitdefender fue la decisión correcta. De hecho, no nos esperábamos tantos clientes potenciales. Bitdefender es fácil de usar, rápido y seguro. Convertirnos en partners nos ha ayudado a aumentar la satisfacción de nuestros clientes, nuestros ingresos y también nuestra base de clientes. Es fácil hacer negocios con Bitdefender. Firmar el contrato de partner ha sido una de las mejores decisiones que hayamos tomado nunca.

Wilhelm Klenner, CEO de Klenner.at

**klenner.at**

IT-Services. Telefonanlagen. Einfach. Alles.

Klenner.at, partner Silver con sede en Viena, ofrece TI para pequeñas y medianas empresas, así como consultoría, implementación y mantenimiento de infraestructuras de telecomunicaciones. Presente en el mercado desde 1989, es una empresa pequeña pero bien establecida en el este de Austria que ha crecido a un ritmo muy rápido en los últimos seis años. En la actualidad, Klenner.at está en plena transición desde sus orígenes como empresa de mantenimiento para convertirse en proveedor de servicios gestionados (MSP). La compañía sitúa la seguridad como núcleo de su negocio, y su objetivo es trasladar a sus clientes desde soluciones on-premise a soluciones en la nube.

#### Acerca de Bitdefender

Bitdefender es una compañía global que suministra tecnología de seguridad en más de 200 países mediante una red de alianzas de valor añadido, distribuidores y partners resellers. Desde 2001, Bitdefender ha producido constantemente tecnología de seguridad galardonada, para empresas y consumidores, y es uno de los principales proveedores de seguridad en tecnologías de nube y virtualización. Mediante I+D, alianzas y equipos de partners, Bitdefender ha creado los estándares más altos de excelencia en seguridad tanto en su tecnología, considerada la número uno, como en sus alianzas estratégicas con algunos de los proveedores líderes de tecnologías cloud y de virtualización a nivel mundial.