

Securisoft ha sido el partner nacional de Bitdefender y ha alcanzado resultados excepcionales en un periodo de tiempo muy corto. Gracias a la calidad del producto y al soporte de Bitdefender, Securisoft pudo conseguir más de 500 NUEVOS clientes y 80 NUEVOS canales en todo el país, en solo 8 meses de funcionamiento.

### Crecimiento de una relación como partners

Securisoft se convirtió en el distribuidor exclusivo de productos empresariales de Bitdefender para el área brasileña en agosto de 2012.

### Colaboración y soporte de confianza

Securisoft actúa como distribuidor de valor añadido de Bitdefender, trabajando en exclusiva con soluciones empresariales de Bitdefender. Bitdefender tiene una solución técnica excepcional, con escasa necesidad de soporte técnico. Hacer negocios con Bitdefender es muy fácil, dado que la gente que proporciona la interfaz técnica es muy profesional, y muy rápida a la hora de comprender las necesidades de un partner de país con un modelo a dos niveles.

### Rápida satisfacción de las necesidades de los clientes

Bitdefender ha sido muy rápida y precisa en sus respuestas a las incidencias abiertas. Securisoft recibe unas 200 incidencias mensuales, y alrededor de un 15% se escalan a las oficinas centrales en Rumanía. Menos de 5 incidencias quedan sin solucionar antes de 24 horas, así que estamos muy contentos con el nivel de servicio que estamos recibiendo. El producto habla por sí mismo, con una calidad y características por encima de la media.

### Fácil gestión de grandes proyectos

Securisoft ha cerrado recientemente un proyecto de 9.000 puestos con Aker, un canal con sede en Brasilia. Aunamos esfuerzos para vender el paquete corporativo, con varias presentaciones técnicas y la garantía de que Securisoft sería responsable de la formación y transferencia de conocimientos técnicos para hacerse con este gran cliente, la Secretaria de Saude do Distrito Federal (Secretaría de Salud del Distrito Federal). La implementación de esta solución para Aker por parte de Securisoft se llevará a cabo en 4 meses y el soporte técnico se prolongará los próximos 3 años.

### Atención al crecimiento del negocio

Securisoft tiene un contrato en exclusiva de 3 años, basado en objetivos que deben cumplirse para mantenerlo. El objetivo principal es hacer crecer la base del canal junto a la base de clientes, sin perder de vista las renovaciones ni tampoco la capacidad técnica de los canales para asegurarse un crecimiento sostenible.

Eduardo D'Antona, CEO

# Securisoft

Securisoft®, fundada en 2005, es un distribuidor brasileño centrado en las soluciones de seguridad de TI. Nuestro principal objetivo es transformar las empresas extranjeras que operan con Brasil a los ojos tanto de los canales como de los usuarios finales B2B. Mediante un modelo de plan de negocio probado, que combina compromiso y agresividad en las ventas, el partner Securisoft ha ayudado a Bitdefender a incrementar su presencia en el mercado brasileño. Securisoft ha creado presencia de la marca y mercado, incrementado la capacidad y ventas a proveedores extranjeros interesados en obtener mejores resultados.

([www.securisoft.com.br](http://www.securisoft.com.br))

#### 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.



Bitdefender