

Securisoft este partenerul Bitdefender la nivel de țară, obținând rezultate excepționale într-o perioadă de timp foarte scurtă. Datorită calității produsului și asistenței oferite de Bitdefender, Securisoft a reușit să strângă peste 500 de clienți noi și 80 de canale noi din întreaga țară în doar 8 luni de activitate.

Cultivarea unui parteneriat

În august 2012, Securisoft a devenit distribuitor exclusiv de produse Bitdefender pentru companii pentru regiunea braziliană.

Asistență și colaborare de încredere

Securisoft activează ca distribuitor cu valoare adăugată al Bitdefender, lucrând exclusiv cu Bitdefender Business Solutions. Bitdefender oferă o soluție tehnică extraordinară, care presupune o nevoie redusă de asistență tehnică. Colaborarea cu Bitdefender este extrem de ușoară, deoarece persoanele care asigură interfața tehnică sunt profesioniști și înțeleg rapid nevoile unui partener la nivel de țară care are la bază modelul cu două pachete.

Satisfacerea cu rapiditate a nevoilor clienților

Bitdefender a răspuns cu precizie și rapiditate la solicitările de asistență. Securisoft primește lunar aproximativ 200 de solicitări de asistență, din care aproximativ 15% sunt transmise către sediul central din România. Mai puțin de 5 solicitări nu sunt rezolvate în mai puțin de 24 de ore, ceea ce ne face să fim foarte mulțumiți de nivelul de calitate al serviciilor de care beneficiem. Produsul vorbește de la sine, având o calitate și caracteristici peste medie.

Gestionarea cu ușurință a proiectelor mari

Securisoft a semnat recent contractul pentru un proiect de 9.000 de locuri cu un canal din Brazilia, denumit Aker. "Ne-am unit eforturile pentru a vinde pachetul Corporate Business Bundle, prin intermediul mai multor prezentări tehnice și garanția că Securisoft va fi responsabilă pentru instruirea și transferul de cunoștințe tehnice pentru a obține acest nou client important, Secretaria de Saude do Distrito Federal (Divizia de Sănătate a Statului Federal)". Implementarea acestei soluții pentru Aker de către Securisoft va dura 4 luni, iar asistența tehnică va fi asigurată în următorii 3 ani.

Dezvoltarea afacerii menținută sub supraveghere

Securisoft are un contract de exclusivitate pe o perioadă de 3 ani, condiționat de îndeplinirea anumitor obiective. Obiectivul principal este dezvoltarea canalului de distribuție și a portofoliului de clienți, monitorizând reînnoirile și capacitatea tehnică a canalelor pentru a se asigura că această creștere este sustenabilă.

Eduardo D'Antona, CEO

Securisoft

SecuriSoft®, fondată în 2005, este distribuitor brazilian axat pe soluții de securitate IT. Obiectivul nostru principal este de a aduce companiile din străinătate care activează în Brazilia în atenția canalelor de distribuție și a utilizatorilor finali de tip B2B.

Prin intermediul unui model de plan de afaceri demonstrat, care constă într-un mix de angajament și vânzări agresive, partenerii de la SecuriSoft au ajutat Bitdefender să-și extindă cota de piață în Brazilia.

SecuriSoft a creat un glas și o cotă de piață, crescând capacitatea și vânzările către furnizori din străinătate interesați să obțină rezultate mai bune.

(www.securisoft.com.br)

Despre Bitdefender

Bitdefender este o companie globală, care oferă soluții de securitate în mai mult de 200 de țări prin intermediul unei rețele extinse de parteneri, distribuitori și revânzători. Din 2001, Bitdefender a produs în mod constant tehnologii de securitate premiate, atât pentru organizații, cât și pentru utilizatori individuali, fiind unul dintre producătorii de top în materie de soluții de securitate care folosesc tehnologii de virtualizare și pe bază de cloud. Cu ajutorul echipelor de cercetare și dezvoltare, alianțelor și parteneriatelor sale, Bitdefender a creat cele mai ridicate standarde de excelență în securitate, atât în ceea ce privește tehnologia sa nr. 1, cât și alianțele sale strategice cu furnizori de renume mondial în domeniul tehnologiilor de virtualizare și pe bază de cloud.



Bitdefender