

Fabricante de Soluções de Segurança para Rede e Endpoint Lança Programa de Canais para a América Latina

A empresa anuncia também a disponibilidade global do Programa MSP Connect voltado a Provedores de Serviços Gerenciados

06/09/2016 13:19:47

A Sophos (LSE: SOPH), fabricante especializada em segurança de rede e de endpoint, anuncia seu Programa de Canais, o 'Sophos Partner Program Latam' que foi adequado à região. O objetivo deste lançamento, que faz parte do Programa Global, é promover níveis de desconto de 20% a 50% maiores do que os já praticados pelo mercado tradicional na região, visando aumentar o engajamento, crescimento e a rentabilidade dos canais.

Com mais de 20 mil revendedores em todo o mundo, a Sophos atua com uma estratégia de negócios "channel first, channel only", vendendo exclusivamente através dos canais. Por esse motivo, está investindo fortemente no Sophos Partner Program, que a partir deste mês está disponível na América Latina.

“O Programa de Parceiros da Sophos já é um sucesso em outros mercados no mundo, e estamos felizes por trazer o mesmo nível de comprometimento e oportunidade para os novos e já existentes parceiros na América Latina”, diz Marcos Tabajara, country manager da Sophos no Brasil. “O programa valida nossa estratégia e foco nos canais, simplificando e reduzindo os custos para que os parceiros aumentem sua base de clientes com nossa ampla variedade de tecnologia e produtos de segurança de próxima geração. Os parceiros podem ainda impulsionar o marketing da Sophos, aumentar o conhecimento em tecnologia, visão da ameaça e muito mais para que construam seu negócio e expertise no mercado de segurança que evolui rapidamente”, completa Tabajara.

O programa incentiva os parceiros a utilizarem de forma mais eficaz seus incentivos lucrativos e descontos, de acordo com sua categoria - Silver, Gold, Platinum e Regional – e oferece treinamentos e certificações para pré-vendas e vendas. Isso abre caminhos para que os parceiros comecem a vender um portfólio mais amplo de soluções da Sophos e garantir que os clientes possam aproveitar o imenso potencial da segurança sincronizada, que automatiza a descoberta de ameaça, investigação e resposta, reduzindo o tempo de resposta a incidentes e possibilitando o redirecionamento de recursos táticos para análise estratégica.

Outra vantagem é que, independentemente do nível da parceria, todos se beneficiam com o Deal Registration, o recurso da Sophos que fornece desconto extra para os parceiros que trazem novas oportunidades para a empresa. Ou seja, quanto mais o parceiro investe na Sophos, maior será a recompensa.

A empresa anuncia também que a partir de agora está disponível no mundo todo o MSP Connect, uma vertente do programa de canais, que é voltado para Provedores de Serviços Gerenciados (MSPs) viabilizando a opção de pagamento mensal. MSPs e outros parceiros podem acessar e gerenciar as soluções de segurança na Sophos Central, uma plataforma de gerenciamento centralizado. A Sophos Central aumenta a rentabilidade, reduz custos e melhora a eficiência dos negócios.