

Impartner chega ao Brasil pela Vh2 e mira o mercado de PRM- Partner Relationship Management

Empresa de Utah aterrissa para promover tecnologia voltada a modelo de venda indireta

23/08/2016 09:45:25

A Impartner, líder mundial em soluções de PRM (Partner Relationship Management), chega ao Brasil pelas mãos da Vh2, empresa brasileira especializada na captação e gestão de canais de venda, com objetivo de promover no País seus serviços e soluções de PRM.

Desde 2015, a empresa de Utah, Impartner, tem expandido suas operações na América Latina. Por meio de Juan Muñoz, vice-presidente da América Latina da Impartner, a companhia busca promover as soluções de PRM na região, onde a tecnologia de cloud computing permanece como uma das cinco maiores prioridades de investimentos em TI por parte dos CIOs. Dessa forma, as soluções de SaaS são projetadas para crescerem 50% nos próximos anos de acordo com a IDC. “Enquanto a indústria de PRM nos EUA e nos mercados de EMEA é desenvolvida relativamente bem e vêm crescendo rapidamente, na América Latina ainda há muito a ser feito e desenvolvido. Nós estamos motivados para estender nossas tecnologias de PRM neste mercado carente por soluções que irão melhorar a gestão, capacitação e produtividade dos canais de vendas”, aponta Muñoz.

De acordo com Muñoz, recentemente a Impartner passou a firmar alguns acordos na região latino-americana como é o caso com a Vh2 no Brasil. “Estamos muito animados com essa parceria e confiamos que a experiência de 20 anos na gestão de canais no Brasil por parte de Abel Couto, sócio-fundador da Vh2 Marketing Estratégico, fará muita diferença na nossa expansão pelo País”, afirma Muñoz. Temos outros parceiros no México, Chile, Colômbia e Peru. “Na América Latina, a Impartner irá atuar junto aos usuários finais enquanto as nossas soluções serão vendidas pelos parceiros, como é o caso da Vh2 no Brasil”.

“Estamos buscando parceiros qualificados que conheçam seus mercados locais para que possam operar com nosso software e impulsionar o modelo de vendas indiretas. Nosso foco é apoiar os parceiros por meio de nosso time de desenvolvimento de mercado; oferecer nosso produto que é altamente escalável e indicado a companhias de todos os tamanhos; permitir maior lucratividade por meio de oferta de serviços profissionais e promover um modelo de assinatura gerando renda recorrente às revendas e aos canais de vendas em geral”, esclarece Muñoz.

Já para Abel Couto, que tem estudado a indústria de CRM durante quase uma década, a indústria de PRM está finalmente ganhando força e independência agora em 2016 com o fator crítico de negócios nas empresas que trabalham e dependem do seu canal de vendas indiretas. É uma plataforma robusta que apoia os executivos nas tomadas de decisões junto as estratégias acordadas com seus canais. “Ter capilaridade e musculatura para atender um País com dimensões continentais como Brasil, não é tarefa fácil. Para isso, contar com um time pronto e customizado e um sistema eficaz e rentável de vendas indiretas, é a solução para muitas empresas no País”, declara Couto.