

ITCHANNEL.PT
it

PUBLICAÇÃO INDEPENDENTE PARA RESELLERS E INTEGRADORES DE TECNOLOGIA

channel

Parte integrante do jornal IT Channel nº. 74



2021

Os melhores Programas de Canal

Powered by:



Oferta da distribuição e revenda

Legenda

- Informação do fabricante - indica distribuidor com contrato direto com a marca.
- Informação do distribuidor - pode indicar que este distribuidor atua como revendedor da marca.

| | Ajoomal | Arrow | Charmex | CPCdi | Databox | Esprinet (V-Valley) | Exclusive Networks | GTI | Inforfoco | Ingecom | Ingram Micro |
|--------------------|---------|-------|---------|-------|---------|---------------------|--------------------|-----|-----------|---------|--------------|
| ALE | | | | | ○ | | | | | | |
| APC | | | | ● | ● | | | | | | |
| Aruba | | ● | | ● | ○ | | | | | | |
| Asus | | | | ● | ● | ● | | | ○ | | ○ |
| Atos | | | | | | | | | | | |
| Axis | | | | | | | | | | | ○ |
| Bitdefender | | | | | | | | | | ● | |
| Brother | | | | ● | ● | | | ○ | ○ | | ○ |
| Canon | | | | ● | ● | | | | ○ | | ○ |
| Check Point | | ● | | | | | | ● | | | |
| Cisco | | | | | ● | | | | | | ○ |
| Commvault | | ● | | | | | | | | | |
| Cymulate | | | | | | | | | | ● | |
| D-Link | | | | ● | ● | ○ | | | ○ | | ○ |
| Dell Technologies | | ● | | | ● | | | | | | ● |
| Digspace | | | | | | | | | | | |
| DrayTek | | | | | | | | | | | |
| Dynabook | | | | ● | ● | ● | | | | | |
| EfficientIP | | | | | | | | | | ● | |
| Epson | | | | ● | ● | ● | | | ○ | | ● |
| ESET | | | | | | | | | | | |
| Extreme Networks | ● | | | | | | ● | | | | ● |
| F5 | | ● | | | | | | | | | |
| Fortinet | | ● | | | | | | | | | |
| Fujitsu | | | | | ● | | | | | | ● |
| HP Inc. | | | | ● | ● | ○ | | | ○ | | ○ |
| HPE | | ● | | ● | ○ | | | | | | |
| Huawei | | ● | | ○ | | | | | | | |
| IBM | | ● | | | ○ | | | | | | |
| Infinidat | | ● | | | | | | | | | |
| Kaspersky | | | | | ○ | ● | | ● | ○ | | |
| Lenovo | | ● | | ● | ○ | ● | | | ○ | | |
| Lexmark | | | | | ● | | | | | | |
| Lg-One | | | | ● | ● | | | | ○ | | ○ |
| Microsoft | | ● | | ● | ○ | ● | | ● | ○ | | ● |
| MMD Philips | | | | | ● | ● | | | ○ | | ● |
| NetApp | | ● | | | | | | | | | |
| Nutanix | | ● | | | | | ● | | | | |
| Oki | | | | | | | | | | | |
| Oracle | | ● | | | | | | | | | |
| Palo Alto Networks | | | | | | | ● | | | | |
| QNAP | | | | | ○ | | | | | | |
| Red Hat | | ● | | | | | | | | | |
| Rittal | | | | | | | | | | | |
| Samsung | | | ○ | ● | ● | | | | ○ | | |
| SealPath | | | | | | | | | | ● | |
| Sharp | | | ○ | | | | | | | | |
| Socomec | | | | | ● | | | | | | |
| SonicWall | | | | | | ● | | | | | ● |
| Sophos | ● | | | | | | | | | | |
| StorageCraft | | | | | ● | | | | | | |
| Super Micro | | | | | | | | | | | |
| TP-Link | | | | ● | ○ | | | | | | |
| Veritas | | ● | | | | | | ● | | | |
| Vertiv (Emerson) | | | | | | ● | | | | | ● |
| VMware | | ● | | | | | | ○ | | | |
| WatchGuard | ● | | | | | | | | | | |
| Xerox | | | | | ○ | ● | | | | | ○ |

Tabela dos principais fabricantes e principais distribuidores (os critérios de inclusão nesta tabela são editoriais)

| Itancia | jp.di | Lidera Networks | Multimac | Optivisus | Soon | TBA | Tech Data | Tenmega | WDMI | Westcon / Comstor | WhiteHat |
|---------|-------|-----------------|----------|-----------|------|-----|-----------|---------|------|-------------------|----------|
| ● | | | | | | | | | | | |
| | ● | | | | | | ● | | | | |
| | | | | | | | ● | | | | |
| ○ | ● | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | ● | | | | |
| | ● | | | | | | ● | | | | |
| | | | | | ○ | | ● | | | ● | |
| | | | | | | | ● | | | ● | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | ● | | | | |
| | | | | | | | ● | | ○ | | |
| | ● | | | ● | | | | | ○ | | |
| | ○ | | | | | | | | | | |
| | ● | | | | | | ● | | | | ● |
| ● | | | | | | | | | | ● | |
| | | | | | | | | | | ● | |
| | ● | | | | | | | | | | |
| | ● | | | | | | ● | | ○ | | |
| | ○ | | | | | | ● | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | ● | ● | | | | | | | | | |
| | ● | | | | | | ● | | ○ | | |
| ● | ● | | ○ | | | | ● | | | | |
| | ● | | | | | | ● | | ○ | | |
| | | | ○ | | ○ | | ● | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | ● | | | | | | ○ | | | | |
| | | | | | | | | | | ○ | |
| | ● | | | ○ | | | ● | | | ● | |
| | | | | | | | | ○ | | | |
| | ● | | | | | | ● | | | | |
| | | | ● | | | | | | | | |
| | | ○ | | | | | ● | | | | |
| | ● | | | | | | | | | | |
| | | | | | ● | | | | | | |
| ○ | ● | | | | ● | ○ | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | ● | | | | |
| | | | | | | | ● | | | | |
| | ○ | | | | | | ● | | | | |

“Vender mais ao mesmo cliente é fundamental para o crescimento dos Parceiros”

Ana Carolina Cardoso, Channel Director da APC by Schneider Electric, aborda o ano de 2020 e antevê como os Parceiros podem ter sucesso em 2021



Ana Carolina Cardoso, Channel Director da APC by Schneider Electric

Qual o balanço que faz deste ano atípico?

Não preciso de dizer que foi um ano muito difícil, a nível pessoal e profissional, para todos. Tivemos que nos reinventar, ser criativos e ao mesmo tempo ser muito resilientes para conciliar trabalho, família e tudo sem poder sair de casa – mas o mercado do IT demonstrou, mais uma vez, ser muito resiliente. Trabalhar em casa e com todas as pessoas fisicamente longe das suas operações confirmou ser uma grande oportunidade de trabalho para os IT Resellers: muitos trabalharam mais para vender computadores portáteis,

sistemas de segurança, softwares de colaboração, aumento de disponibilidade, serviços remotos, etc. A digitalização que esperávamos daqui a alguns anos teve de acontecer em dias ou meses, o que acelerou muito o mercado em 2020 e trouxe um crescimento em diversas áreas. Tenho a certeza de que muitas oportunidades vão consolidar-se ainda mais em 2021, com a digitalização das escolas, centros de saúde e principalmente ambientes industriais, que não puderam parar e tiveram que aprender a trabalhar remotamente.

Qual a principal mensagem da Schneider Electric para os Parceiros?

Aumentar o share of wallet, ou aumentar a oferta! O mercado de IT continuará a crescer devido à necessidade de digitalização que se tornou real em 2020, mas a produção, o turismo e o que movimenta o PIB não; assim, alguns investimentos continuarão restritos. Vender mais ao mesmo cliente é fundamental para o crescimento dos Parceiros, e isso passa por aumentar a sua proposta de mero valor transaccional, para uma proposta de soluções. Encontrar soluções passa por pensar o cliente, questionar diversos aspetos da sua estrutura e perceber o que ele necessita; entendendo o cliente vai permitir criar um diferencial e vender-lhe mais. É isto que trazemos aos nossos clientes – a possibilidade de os ajudarmos mais profundamente do que com uma mera transação de compra e venda. Na nossa perspectiva, a oferta de soluções passa por duas vertentes muito importantes:

- Software, porque cada vez mais os clientes trabalham fisicamente longe da sua infraestrutura e precisam de garantir que tudo funciona bem. Um software de gestão remota, como o EcoStruxure IT for Partners da Schneider Electric, passou a ser crítico para o bom desempenho de qualquer infraestrutura IT. Aos Parceiros, oferece a possibilidade de conexão com o cliente de uma maneira recorrente (e faturação recorrente também);

• Se oferecem também serviços, os Parceiros vão garantir diferenciação, relacionamento e rentabilidade. Uma constante interação com o cliente traz valor acrescentado e poderá abrir portas para novas oportunidades.

Neste momento, como se encontram as vendas através do Canal?

Não poderia estar mais feliz com os resultados dos Parceiros em Portugal! Mesmo com um ano atípico e com todas as adversidades de 2020, por incrível que pareça conseguimos apresentar crescimento nas nossas vendas através dos Parceiros. Isto demonstra a resiliência dos Parceiros em Portugal. O apoio que recebemos dos nossos principais Parceiros e distribuidores, reforçou mais ainda a importância do share de mercado da APC by Schneider Electric, que hoje está acima de 50%. Também demos um salto no que toca ao conhecimento adquirido pelos nossos Parceiros, incrementando seis vezes o número de Parceiros certificados em Edge e em mais de 200% o número de soluções criadas por Parceiros. Como podem ver, temos muitos e bons motivos para estar contentes com o desempenho do nosso Canal em Portugal!

“O apoio que recebemos dos nossos principais Parceiros e distribuidores, reforçou mais ainda a importância do share de mercado da APC by Schneider Electric, que hoje está acima de 50%.”

ANA CAROLINA CARDOSO,

CHANNEL DIRECTOR DA APC BY SCHNEIDER ELECTRIC

Em junho de 2019, comprometeu-se com crescimento do negócio a partir do Canal. Passados dois anos, acredita que este foi um objetivo alcançado?

Absolutamente, sim... acredito que a resiliência é um excelente exemplo disso. Crescer num momento de pandemia é um resultado que demonstra a confiança que os Parceiros colocam na oferta da APC by Schneider Electric e a dedicação das pessoas que gerem esta área por parte da APC e que oferecem o suporte adequado aos nossos Parceiros e distribuidores, e ainda a importância de contar com um Programa de Canal sólido e que traz benefícios aos nossos Parceiros, para que possamos detetar e fechar mais negócios em conjunto. Este é um tema de que me orgulho bastante, porque o nosso Programa de Parceiros foi reconhecido em 2020 no quadrante mágico da Canalys como Champion.

Como define a estratégia da Schneider Electric para o Canal em 2021, dado o contexto pandémico atual?

Em 2021 continuaremos a consolidar o apoio ao Canal, facilitando a forma de fazer negócios connosco e adicionando valor aos nossos clientes. Vamos garantir o melhor suporte técnico-comercial, as melhores ofertas (sustentáveis e conectadas) e as melhores soluções, principalmente para atacar a oportunidade apresentada pelo Edge Computing, com uma solução completa com UPS + Rack + PDU + Software + Serviços, para aumentar o valor para os Parceiros em cada oportunidade. Também vamos investir tempo na certificação dos nossos Parceiros, bem como da sua equipa comercial, para que estejam preparados para identificar novas oportunidades ou construir soluções em 2021.

Quais são as perspetivas para 2021?

2021 também não será um ano fácil. Pelo menos durante os seis primeiros meses do ano ainda vamos estar a viver no “novo normal”, que parece estar a exigir de cada um de nós ainda mais resiliência – mas acredito que será diferente daquilo que passámos em 2020, porque aí fomos apanhados de surpresa. Agora já começámos preparados, já sabemos o que nos espera e o que temos que fazer para reagir ou viver nesta nova realidade, tendo em conta que o PIB está a retrair-se, e temos que aproveitar todas as oportunidades existentes para crescer.

Como já disse, a chave está em soluções, software e serviços e acredito que podemos ajudar cada um dos Parceiros que vendem Dell, Lenovo, Cisco, HP, etc. a vender muito mais e aproveitar melhor cada oportunidade com os seus clientes.

Da nossa parte, estamos a fazer um esforço com cada uma dessas empresas para dar ao Parceiro uma solução adaptada às suas necessidades, como *bundles* para aplicações em Edge Computing, mas tenho a certeza de que podemos fazer ainda muito mais. Deixo o repto aos Parceiros para nos desafiarem sobre como o fazer. ■

Responsável de contacto:

Ana Carolina Cardoso — Channel Director da APC by Schneider Electric Manager

E-mail: carolina.cardoso@se.com

Web: www.apc.com/pt/pt/



Nós investimos em si como se o nosso negócio dependesse disso. Porque na verdade depende.

O programa Partner Ready for Networking, criado para apoiar a nossa visão do futuro e do crescimento conjunto com os nossos Parceiros, oferece várias opções concebidas para Parceiros Solution Providers e Managed Service

PARTNER READY FOR NETWORKING

O programa Partner Ready for Networking oferece o melhor do seu segmento, permitindo corresponder a todas as necessidades de NextGen dos seus clientes e aproveitar o crescimento de dispositivos móveis e IoT, com soluções partner-ready para redes com e sem fios, Cloud Management e WAN. A capacidade de os nossos Parceiros agirem rapidamente e adaptarem soluções aos seus clientes impulsionou um dos princípios básicos do programa, que é simplificar e tornar mais fácil a nossa Parceria. Incluindo ferramentas que impulsionam o *awareness* e atraem novos negócios para a sua carteira de encomendas, como formação técnica, ajuda os Parceiros a identificar a sua margem ao longo do ciclo de vendas e a tornar-se “*trusted advisors*” junto dos seus clientes em soluções de redes avançadas de próxima geração.

Benefícios

O programa garante que as equipas de vendas e engenharia tenham o conhecimento necessário para competir e conquistar novos negócios e fornecer serviços e suporte excecionais aos clientes.

No Partner Ready for Networking, o Parceiro tem um caminho de crescimento através de três níveis de envolvimento com a Aruba: Silver, Gold e Platinum.

PARTNER READY FOR ARUBA MANAGED SERVICE PROVIDER

O programa Partner Ready for Aruba Managed Service Provider (MSP) foi criado para permitir que os Parceiros comecem rapidamente a desenvolver soluções de *networking* bem sucedidas como serviços geridos Network-as-a-Service

baseados em tecnologia Aruba, e com benefícios que começam no primeiro dia.

Simples e rápido para começar

Os Parceiros podem aderir a este programa sem grandes complexidades, ficando melhor posicionados para acelerar o crescimento do seu negócio com as novas ofertas de serviços.

Acesso ao nosso portfólio de produtos inovadores e novas ferramentas para Parceiros

Aruba ESP fornece a tecnologia líder do setor necessária para lançar com sucesso serviços cloud-managed com excelente rácio custo-benefício.

Previsibilidade e rentabilidade

Usufrua de descontos iniciais e opções de financiamento flexíveis, para o ajudar a impulsionar o seu negócio as-a-service.

Acelera o seu time-to-market

Serviços de suporte *go-to-market* para o auxiliar a criar o seu portfólio de serviços e ofertas. Acompanhe o seu progresso ao utilizar o Aruba MSP Showcase, apresentando ideias de soluções inovadoras, sempre com a notoriedade que “Powered by Aruba” confere.

Responsável de contacto:

Sónia Casaca

E-mail: sonia.casaca@hpe.com

Web: <https://partner.hpe.com/aruba>

The Aruba logo is displayed in a bold, orange, lowercase sans-serif font. The background of the entire page features a woman in a dark green top looking at her smartphone, with a man in a suit standing by a window in the background. Large orange and dark blue circular shapes are overlaid on the image.

aruba

a Hewlett Packard
Enterprise company

Partner Ready for Aruba Managed Service Provider

Nós investimos em si como se
o nosso negócio dependesse
disso. Porque depende
mesmo!

Para se registrar no programa Partner Ready for Aruba
Managed Service Provider, por favor visite:

<https://partner.hpe.com/aruba>

Programa Partner MPS-CPP

A Brother apresenta o novo Programa Partner MPS-CPP que se destaca pela sua simplicidade de implementação e execução



Este modelo operacional baseia-se numa plataforma na nuvem para Parceiros, de acesso gratuito, através da qual podem construir propostas de custo por página para os seus clientes e aceder a todos os

detalhes de consumo associado a cada um deles. A plataforma solicita automaticamente os consumíveis e a Brother encarrega-se de os enviar diretamente ao utilizador final ou ao Parceiro, conforme este decida, sem custo.

O Parceiro pode, assim, oferecer Serviços de Gestão da Impressão aos seus clientes, através do Partner MPS CPP, que permite acrescentar valor às suas ofertas com um investimento de recursos reduzido, reforçar a sua posição como fornecedor de referência e preferência de serviços, obtendo ao mesmo tempo importantes benefícios.

Para utilizar este programa, todos os equipamentos de impressão devem estar conectados à nuvem. Pode ainda incluir novos equipamentos de forma progressiva, assim como definir diferentes coberturas para cada equipamento.

Em conclusão, o **Parceiro compra páginas à Brother estando a cargo desta todo o investimento necessário na reposição dos consumíveis.**

BENEFÍCIOS PARA PARCEIROS CPP

- Automatização do processo;
- Sistema simples de cálculo de custos;
- Investimento reduzido uma vez que não tem que adquirir consumíveis, apenas paga as páginas impressas;
- Importante poupança de custos logísticos, através da gestão eficiente de entregas;
- Oferta diferenciadora: pode incluir serviços à medida, cobertos pelo próprio revendedor ou com apoio da Brother;
- Fidelização de clientes existentes e acesso a novos clientes que valorizam a gestão dos serviços de impressão por terceiros, dando-lhes mais tempo para se focarem no negócio;
- Aumento de vendas e benefícios: garantindo rendimentos recorrentes e assegurando o benefício da venda de todos os consumíveis que o cliente usa;
- Acesso gratuito à plataforma que permite controlar e gerir todos os contratos CPP: relatórios para seguimento do consumo e envio de consumíveis, e abertura de tickets de serviço à Brother para gestão de incidências.

ETIQUETAGEM À ESCALA INDUSTRIAL

A Brother lançou também a gama de Impressoras industriais de etiquetas TJ que reflete toda a experiência que temos e que primam pela produtividade, eficácia, simplicidade e robustez para altos volumes de impressão.

Composta por oito modelos que garantem o mínimo tempo de inatividade e o máximo de produtividade graças à sua velocidade de impressão, grande capacidade e autonomia do *ribbon*, e durabilidade com design completamente metálico, são perfeitas para ambientes de produção exigentes.

Fáceis de integrar e com grande variedade de opções de conectividade, estas robustas impressoras estão desenhadas para diversas necessidades de etiquetagem. Solicitadas, essencialmente, para setores como Transporte e Logística, Armazéns e Centros de Produção, adaptam-se a qualquer outro que tenha as mesmas necessidades.

BENEFÍCIOS DA GAMA TJ

- **Eficácia:** fácil integração em qualquer ambiente, com as linguagens FBPL-EZD (EPL2, ZPL2, DPL);
- **Mínimo tempo de inatividade:** *ribbon* de grande autonomia, 450 ou 600m*, aliado à carga lateral de consumíveis rápida e simples;
- **Design robusto e compacto:** estrutura metálica para resistir em ambientes difíceis e grandes volumes de impressão; porta dobrável* de consumíveis, para instalar em locais com espaço limitado;
- **Máxima produtividade:** alta velocidade de impressão em diferentes resoluções (203ppp: 10/14ips; 300ppp: 7/12ips);
- **Facilidade de uso** mediante painel de controlo com LEDs, visor LCD a cores ou tátil*;
- **Grande conectividade de série:** USB, USB host, série e rede cablada; podem ampliar com WiFi e Bluetooth*;
- **Personalizáveis:** com os acessórios cortador, descolador e módulo WiFi e WiFi/Bluetooth*.

Além dos acessórios, a gama é complementada com vários consumíveis que permitem personalizar a solução de etiquetagem conforme as necessidades. Assim como ferramentas para que os programadores de software integrem a função de impressão nas suas aplicações. ■

* Conforme modelo

Responsável de contacto:

Susete Pereira — Gestão de Canal Profissional

E-mail: spereira@brother.pt

Web: www.brother.pt

Para si, que é
especialista na indústria



Nós somos especialistas na impressão

Aumente a produtividade, mantenha a conformidade e melhore a eficiência, com as soluções de etiquetagem industrial da Brother.

Performance em que pode confiar com impressoras de etiquetas industriais que são idealizadas para si e construídas para durar.

Descubra agora a
nossa ampla gama de
Impressoras Industriais
de Etiquetas TJ.



35 anos de Parcerias estratégicas

Muitíssimo complexo pelos motivos que todos conhecemos, 2020 foi seguramente o ano que mais exigiu da capacidade e rapidez de adaptação de todas as empresas, criando novos desafios e oportunidades para o setor das tecnologias de informação

Porque acreditamos que 2021 será um ano igualmente marcado pelas dificuldades acrescidas do combate à pandemia, continuaremos a reforçar a presença nos nossos Parceiros, a investir numa equipa de profissionais experiente e motivada, e em ferramentas inovadoras que nos permitam potenciar o crescimento sustentável e diversificado do negócio da DATABOX.

Continuaremos a otimizar e a agilizar procedimentos que contribuam para uma maior eficiência operacional, disponibilizando serviços de qualidade cada vez mais orientados para as especificidades do negócio dos nossos mais de 4500 clientes.

Será com muito empenho, seriedade e lealdade, valores e compromissos que caracterizam a DATABOX há já 35 anos, que trabalharemos para manter a solidez que hoje apresentamos. Continuaremos a merecer a confiança dos nossos Parceiros, procurando reunir diariamente todas as condições necessárias para respondermos às exigentes necessidades da atividade que desenvolvemos, manter-se-á um dos nossos principais objetivos.

Em 2021 queremos continuar a ser um Parceiro estratégico! Estas são as principais ações orientadas para o Canal que temos planeadas para o corrente ano:

E-COMMERCE

Criaremos oportunidades e campanhas online exclusivas, que permitam aos nossos Parceiros uma ainda maior rentabilidade e que se fidelizem cada vez mais à plataforma: www.databox.pt.

ENVIO ECONÓMICO

Esta campanha permite uma poupança significativa em custos de transporte, através do vínculo a uma mensalidade fixa e reduzida. Se ainda não aderiu, contacte já a DATABOX e comece a poupar!

SERVIÇO DATA STREAM

É através deste serviço de transferência de dados que disponibilizamos aos Parceiros um conjunto informações

atualizadas sobre todos produtos que distribuímos, nomeadamente o catálogo de artigos detalhado, imagens, preços, disponibilidade de stocks, entre outras...

EQUIPAS ESPECIALIZADAS

A DATABOX tem uma estrutura interna especializada e organizada de forma a apoiar os Clientes nas várias etapas do seu negócio, como a elaboração de propostas tecnicamente validadas, a obtenção de cotações especiais junto de fabricantes, o planeamento e a monitorização de processos logísticos, bem como outros tipos de coordenação, aconselhamento e acompanhamento em projetos específicos.

CAMPANHA 365

À semelhança do que a DATABOX tem feito nos anos anteriores, teremos uma oferta diária de soluções em destaque, com condições de aquisição únicas.

EVENTOS E WEBINARES

Seguindo a estratégia de continuarmos a aproximar-nos cada vez mais dos diferentes agentes do Canal, Parceiros clientes e fornecedores, apostaremos em eventos em formatos digitais e inovadores, como o evento DATABOX GET TOGETHER Digital que realizámos, com sucesso, há dias. Teremos ainda formações que ajudam muitos participantes de todas as geografias do país, que se inscrevem gratuita e regularmente para aproveitar a oportunidade e contactar com técnicos especializados, trocar experiências, eliminar dúvidas, preparando-se dessa forma para melhorar o desenvolvimento do seu negócio.

Este tipo de sessões formativas e de esclarecimento ganhou uma especial relevância com a pandemia e é por isso que, em Parceria com diversas marcas e fabricantes, a DATABOX continuará a apostar na divulgação do conhecimento online em 2021. ■

Responsável de contacto:

José Neves — Commercial Director

E-mail: j.neves@databox.pt

Web: www.databox.pt

35 ANOS LIGADOS AO SEU NEGÓCIO
 EQUIPAS ESPECIALIZADAS, SOLUÇÕES COMPETITIVAS



Fortinet Engage: Um Programa de Parceiros desenvolvido para as necessidades atuais de negócio

Os seus clientes estão num processo de reengenharia radical das suas redes para acompanhar os novos desafios e oportunidades proporcionados pela nova economia digital?

Com os sistemas, plataformas e estratégias corretas, podem competir de uma forma mais eficiente, responder com mais rapidez às necessidades do mercado e dos consumidores e interagir de uma forma mais eficiente com os seus clientes para estabelecer e manter a fidelidade à marca.

Nestas redes, em rápida expansão e evolução, a segurança desempenha um papel mais crítico do que nunca. Naturalmente, isso significa que a forma como posicionamos a segurança para os nossos clientes também precisa de evoluir. Os novos ecossistemas de rede, como filiais de última geração e ambientes com várias clouds, exigem vendas especializadas e competências em tecnologia que podem sobrecarregar as equipas de vendas formadas em estratégias de segurança tradicionais.

FORTINET ENGAGE - MAIS FLEXIBILIDADE E MAIOR OPORTUNIDADE

Para lidar com este cenário de segurança em constante mudança, a Fortinet lançou um novo programa de Parceiros chamado Fortinet Engage. Desenvolvido para preparar melhor os Parceiros da Fortinet, este programa é baseado em três conceitos básicos:

1. COMPROMISSO. Os Parceiros têm flexibilidade para determinar o seu nível de envolvimento com a Fortinet. Ao seleccionar os tipos de especialização que desejam desenvolver, os benefícios que pretendem utilizar e o fluxo de receita que desejam desenvolver, os Parceiros têm mais controlo do que nunca sobre o seu sucesso com a Fortinet. As camadas de Parceiros antigos estão a ser substituídas por quatro novos níveis de envolvimento de Parceiros: Advocate, Select, Advanced e Expert:

– **Advocate:** Parceiro com interesse em iniciar uma parceria com a Fortinet, tem requisitos limitados, mas também benefícios limitados.

– **Select:** Parceiros comprometidos em entregar soluções de segurança superiores às pequenas médias empresas.

– **Advanced:** Parceiro com padrões de certificação elevado e capacitado para mover todo o espectro das soluções da Fortinet.

– **Expert:** Parceiro com equipas dedicadas altamente certificadas que fornecem soluções Fortinet em ambientes complexos.

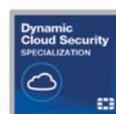
2. MODELO DE NEGÓCIO. Os Parceiros também vão descobrir que o seu suporte Fortinet pode ser personalizado de acordo com o seu modelo exclusivo de negócio. O suporte especializado está disponível para três modelos de negócios diferentes. Os **integradores**, os Parceiros do **Market Place** e **MSSP**. Os Parceiros podem receber suporte especializado para qualquer um desses modelos de negócio ou qualquer combinação dos três.

– **Integrator:** Principalmente revenda para clientes na forma tradicional, mas oferecem alguns serviços geridos.

– **MSSP:** Maioritariamente, o seu negócio provém da venda de Serviço de Segurança Geridos.

– **Marketplace:** “Nascido na Nuvem”, e Parceiros Cloud Certified.

3. ESPECIALIZAÇÃO. Adicionalmente ao seu nível de compromisso e modelo de negócio, os Parceiros podem seleccionar uma área de especialização para receber suporte e benefícios adicionais. Essas áreas de especialização incluem:



BENEFÍCIOS ALARGADOS

O novo programa de Parceiros também foi desenvolvido para fornecer um conjunto alargado de benefícios aos Parceiros, como formação e certificação, para que possam aproveitar uma gama mais ampla de modelos de consumo Fortinet. Isso não só permite que respondam da melhor forma às necessidades dinâmicas e em expansão dos seus clientes, mas também aumenta a sua capacidade de “entrar e expandir”.

O seu investimento numa Parceria com a Fortinet e no seu nível de compromisso - incluindo o nível de especialização e certificação NSE que a sua equipa atinga - tem um impacto direto sobre o que pode esperar em troca.

UM PROGRAMA DE PARCEIROS DESENVOLVIDO A PENSAR NA FORMA COMO AS EMPRESAS FAZEM NEGÓCIOS

A evolução atual da economia digital está a mudar radicalmente a forma como as organizações em todo o mundo, grandes e pequenas, fazem negócios.

O portfólio de segurança ampliado e redesenhado da Fortinet é composto pelas soluções de segurança mais amplas, integradas e altamente automatizadas do mundo. Essas novas soluções são projetadas para atender às necessidades de segurança das organizações, com engenharia de hardware e software mais rápida e avançada, soluções profundamente integradas e amplo portfólio no mercado de segurança. O novo programa de Parceiros da Fortinet foi desenvolvido para ajudar os Parceiros a aproveitar ao máximo a oportunidade crescente que o mercado digital em expansão está a oferecer. ■

Registe-se no nosso portal de parceiros em:

partnerportal.fortinet.com

Responsável de contacto:

Rui Pinho — Territory Channel Manager

E-mail: rpinho@fortinet.com

Web: www.fortinet.com

FORTINET®

ENGINEERED FOR ACCELERATED SECURITY

Fortinet Security Fabric Broad. Integrated. Automated.

Contact us:
portugal@fortinet.com
www.fortinet.com



A pandemia exige reforço na cibersegurança

Depois de um ano marcado por ciberataques, em 2021 o investimento em cibersegurança vai continuar. Globalmente, o setor de IT terminou o último ano fiscal com êxito como é o caso da Ingecom, que encerrou o ano com um volume de negócios de 31,5 milhões de euros

Nos últimos meses, assistimos a uma onda de ciberataques, na sua maioria dirigidos a pessoas. A isto soma-se o facto de muitos colaboradores terem trabalhado remotamente devido à pandemia, e portanto, fora do perímetro de segurança das organizações. Os seres humanos tornaram-se o elo mais fraco e o foco dos cibercriminosos. Na verdade, o phishing continua a ser um dos tipos de ciberataques mais utilizados. Especificamente, de acordo com o “Cyber Threat Report” da Allot, 54% dos ataques lançados durante o terceiro trimestre de 2020 na Europa foram de phishing, com a COVID-19 como principal gancho, aproveitando o medo da população. Em segundo lugar estão os ataques de adware, ou seja, aqueles relacionados com a publicidade que invade os utilizadores quando navegam na Internet.

Para além dos produtos farmacêuticos e dos hospitais, o setor financeiro continua a ser um dos principais alvos dos cibercriminosos. Aproximadamente, quatro em cada cinco empresas deste setor (79%) sofreram mais de dez ataques DNS no último ano, de acordo com o “Global DNS Threat Report 2020”, elaborado pela IDC e pela EfficientIP. Os cibercriminosos procuram grandes operações económicas e visam o roubo de dados sensíveis, o que significa, em média, perdas de 1,16 milhões de euros.

E esta tendência, centrada no ser humano e nos dados com o objetivo final de alcançar uma recompensa económica, vai continuar este ano. Como a Bitdefender salienta no seu relatório de “Panorama de Ameaças para 2021”, haverá violações significativas de dados corporativos nas nossas casas, devido à utilização de dispositivos pessoais ou routers domésticos que não estão bem protegidos, à transferência de informações confidenciais através de canais não protegidos, e à utilização descontrolada de documentos na cloud. Para além disso, os ataques ao firmware vão tornar-se cada vez mais difundidos e os ataques na esfera industrial vão aumentar.

A INGECOM CONTINUA O SEU CAMINHO DE CRESCIMENTO

O aumento de novos riscos e ameaças às empresas, em muitos casos marcados pela COVID-19, levou a um investimento contínuo na cibersegurança. De facto, a Ingecom,

Distribuidora de Valor Acrescentado (VAD) especializada em cibersegurança e ciberinteligência, fechou 2020 com um volume de negócios de 31,5 milhões de euros, face aos 29,9 milhões com que saldou o seu volume de negócios em 2019, representando um crescimento de cerca de 6%.

“Estamos satisfeitos com os resultados obtidos, pois conseguimos continuar a crescer apesar das circunstâncias”, diz Javier Modúbar, CEO da Ingecom.

Para além disso, para enfrentar os desafios da cibersegurança, ao longo do ano de 2020, o VAD adicionou novos fabricantes ao seu portfólio como Okta, ExtraHop, ZeroFOX, Varonis, Medigate e Vicarius. “Todas as tecnologias que incluímos estão em linha com uma estratégia que temos vindo a criar há anos, baseada na segurança em cinco pilares: Ser Humano, Dispositivo, Infraestrutura, Aplicação e Dados”, diz o gestor. ■

PRESENÇA EM NOVE PAÍSES

O VAD espanhol assinou recentemente uma aliança estratégica com o MultiPoint Group, Distribuidor de Valor Acrescentado de Especialistas em Cibersegurança e Soluções de IT, cujo objetivo é expandir o mercado atingindo um total de nove países que cobrem quase toda a área mediterrânica, a maioria membros da União Europeia – Portugal, Espanha, Itália, Malta, Chipre, Grécia e Roménia – além de Israel e dos Emirados Árabes Unidos.

Esta aliança estratégica e global vai permitir a junção de sinergias tanto a nível comercial como técnico em nove línguas, bem como a logística e o marketing, que vão beneficiar não só os VADs, mas também os fabricantes, Parceiros e clientes que agora servem, uma vez que vai permitir encerrar projetos em novos mercados, apoiados pelo seu distribuidor de referência.

Atualmente, a AT&T (AlienVault), ExtraHop, SealPath, Thycotic e a Varonis já trabalham com ambos os VADs, mas a partir de agora, muitas outras empresas vão poder beneficiar da aliança.

Responsável de contacto:

Nuno Martins — Country Manager, Portugal, at Ingecom

E-mail: nmartins@ingecom.net

Web: www.ingecom.net

Ingecom

Cybersecurity

Distributor

Innovation

Experience

Business

ALINHADOS COM O TEU NEGÓCIO

www.ingecom.net

Ingecom

comercial_portugal@ingecom.net

LISBOA Avenida D. João II, 35, 11ºA ; Edifício Infante, 1990-083 Lisboa Tel.: +351 211 378 398

 **algosec**

 **ALIEN VAULT**

 **allot**
See. Control. Secure.

 **Array**
NETWORKS

 **ATTACK**
SIMULATOR

 **Bitdefender**

 **CYBONET**

 **Cymulate**
Breach & Attack Simulator

 **efficient IP**
DEFINING SMART LOG

 **ExtraHop**

 **Forcepoint**

 **FORESCOUT**

 **GARLAND**
See every bit, byte, and packet™

 **Hdiv**
BORN SECURE

 **MEDIGATE**

 **mobileiron**

 **okta**

 **RAPID7**

 **sealpath.**

 **thycotic**

 **VARONIS**

 **Vicarius**
Securing vulnerable apps

 **viewtinet**

 **wbsgo**

 **ZEROFOX**

O compromisso da jp.di para aumentar e simplificar o seu negócio

São vários os motivos para escolher a jp.di como Parceira de distribuição

Tendo como missão disponibilizar aos Parceiros soluções e serviços que excedam as suas expectativas de forma PRÓXIMA, ÁGIL e SIMPLES, a jp.di além de fornecer ao Canal um dos portfólios mais completos e variados do mercado, entrega ainda um conjunto de soluções que fazem parte do seu Programa de Canal para que a experiência dos seus Parceiros seja a melhor possível.

A consolidação da relação com novos clientes e fortificação da relação com os que já caminham há mais anos com a jp.di é uma das principais metas para 2021, que substitui um 2020 atípico, mas que não aparenta vir a ser muito diferente dele, pelos piores motivos.

“2020 foi, sem dúvida, um ano em que, apesar da distância ditada pelas inúmeras restrições, se fortaleceram relações, tentando a jp.di estar sempre junto dos seus clientes, ajudando-os a ultrapassar este ano difícil com compromisso, seriedade e, acima de tudo, sentido de responsabilidade”, sublinha João Mariano, Head of Marketing da jp.di.

“O Programa de Canal que entregamos é um programa relacional que se encontra numa fase de consolidação e estabilização. Foi primeiramente criado neste formato em 2018, e desde então, tem sido um forte argumento, estando nós, também, a aprender muito com ele. Acreditamos que as soluções que apresentamos aos nossos clientes cumprem com as suas necessidades e vamos sempre procurar melhorar a nossa entrega, assente na excelência de serviço.”

A pandemia (é inevitável falar dela em tão tenros dias de 2021), a contínua transformação digital, as crescentes ameaças de cibersegurança, a modernização do posto de trabalho e outras inovações vão estar sempre de braço dado com a procura de novas soluções tecnológicas, pelo que “sabemos do nosso papel como elemento catalisador para o crescimento do negócio dos nossos clientes e Parceiros, procurando aconselhar e entregar sempre a melhor solução e é nisso que vamos continuar focados”, reforça João Mariano. As nove iniciativas do Programa de Canal, desenvolvidas para gerar mais negócio para o Canal e simplificar a sua relação com o distribuidor são:

portes.zero  Permite aos clientes jp.di ter oferta de portes, transformando custos variáveis num reduzido custo fixo.

compra.segura  Com este Programa, os clientes jp.di protegem o seu stock por 60 dias, podendo devolver o produto

caso não o vendam, pagando apenas 1,5% do seu valor. Stock sem risco!

desconto.seguro 

Dá aos clientes jp.di a possibilidade de converter o valor pago em seguros em crédito na jp.di. Por cada €100 de prémio de seguro, o cliente recebe €5 em crédito no 1º ano. No segundo ano recebe €2,5. Uma Parceria com a Select Safety, corretora de seguros do jp.group.

online.now 

Programa que permite aos clientes jp.di terem um site online com a gestão de backoffice simplificada, com a totalidade de produtos do portfólio jp.di listados online, por um custo mensal imbatível.

lead.generation 

Os clientes jp.di podem ter acesso a suportes e campanhas de marketing para dinamizar as suas ações comerciais, reduzindo a necessidade de contratação destes serviços.

fast.track 

Com este programa, os clientes jp.di que levantam as suas encomendas no balcão, recebem as mesmas de forma mais cómoda, rápida e económica.

especialista.dedicado 

A jp.di disponibiliza a todos os seus clientes um Gestor Comercial para o acompanhar e aconselhar. Serviço dedicado de um Especialista.

portal.digital 

A jp.di tem o mais ágil e completo portal de e-commerce do mercado.

jp.di.academy 

Os clientes jp.di têm a possibilidade de participar de ações de formação, tendo em vista a capacitação e valorização dos seus recursos humanos. ■

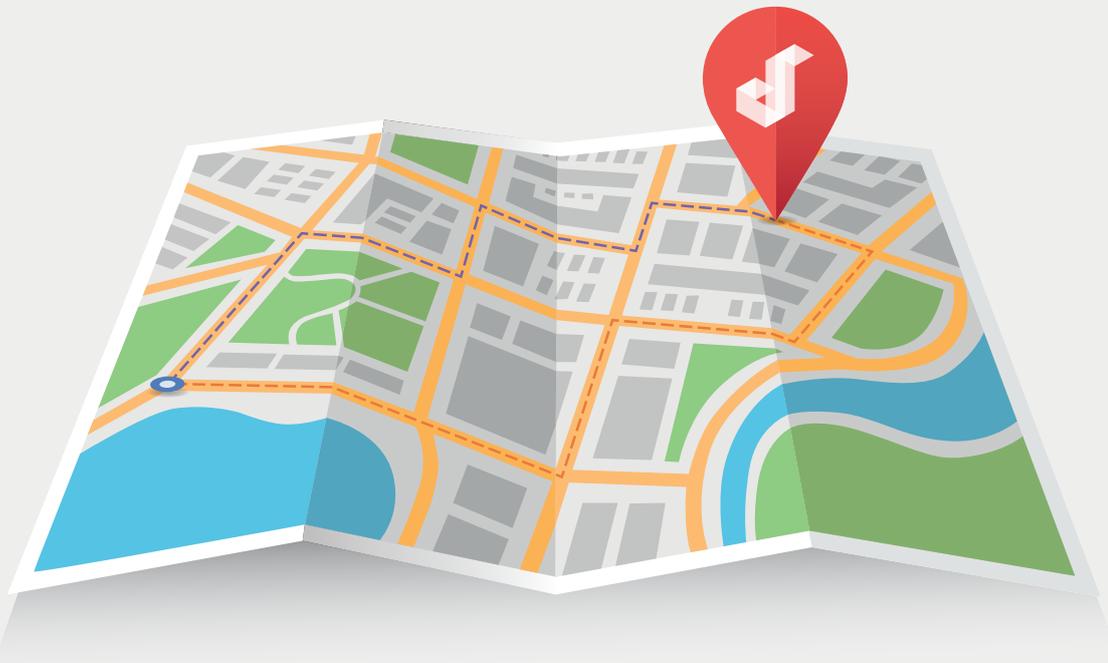
Responsável de contacto:

João Mariano – Head of Marketing da jp.di

E-mail: info@jpd.pt

Web: www.jpdi.pt

É integrador, revendedor ou retalhista?



Dê as voltas que der.

Todos os caminhos levam até

jpdi.pt

Preparar Parceiros para um amanhã melhor, construindo relações de confiança

Num mundo fortemente impactado pela pandemia, onde a harmonia deu lugar à desconfiança e à instabilidade, mais do que vender produtos, as empresas devem agora focar-se em construir relações a longo prazo com os consumidores



Élio Oliveira, Territory Channel Manager & SMB

Uma empresa que se converta num Parceiro de confiança para os clientes terá maior probabilidade de os tornar fiéis aos seus produtos e serviços, e de que os mesmos sejam verdadeiros embaixadores da marca, recomendando-a.

Para além das vantagens financeiras, as relações de confiança fazem com que as empresas tirem partido da sua proximidade para perceber as necessidades dos clientes e permitem a partilha de experiências ou tendências de mercado relevantes para a sua indústria. Estamos a falar, por exemplo, de tecnologias emergentes que fazem a diferença em determinado negócio, permitindo maior rapidez, flexibilidade e produtividade.

Nesta troca de valor, as empresas fortalecem o seu *expertise* e ficam mais aptas para aconselhar melhor os seus consumidores, respondendo aos seus desafios específicos. Podem até melhorar ou adicionar novas ferramentas às suas soluções já existentes, com base em pedidos particulares, mas que poderão ser relevantes para toda a indústria ou para outros clientes. Para que tudo isto possa funcionar, as empresas devem alinhar internamente as equipas de acordo com as suas competências, para agilizar a identificação de diferentes *stakeholders* e providenciar a melhor resposta a cada grupo. Além disso, as equipas de vendas devem clarificar primeiro o que é que os clientes querem resolver nas suas empresas, de forma a evitar uma compra desapropriada. O valor acrescido está em saber identificar aquilo que o cliente precisa – uma solução de prote-

ção de *endpoint*, por exemplo – para não correr o risco de levar uma *sandbox*, porque considerou ser aquilo que precisava. De forma a minimizar este risco, as empresas podem antecipar-se e oferecer um projeto piloto ou uma “demo”, garantindo que estão a corresponder ao problema.

Não menos importante, a comunicação com os clientes não deve acabar no pós-compra, muito menos agora. É importante para as empresas permanecerem em contacto para que possam acompanhar as necessidades que vão surgindo. Em cibersegurança, este contacto é essencial, devido aos novos tipos de ameaça que surgem, requerimentos de *compliance* e à expansão dos negócios. É por isso que todos os anos na Kaspersky apresentamos aos nossos clientes o nosso portfólio de soluções para o ano seguinte, para que saibam exatamente aquilo que podemos fazer enquanto seu Parceiro de confiança, redefinindo a sua estratégia de negócio já com o nosso plano de produtos.

Além disso, continuamos empenhados em apoiar o crescimento de Parceiros de Canal, tendo por base a confiança e qualidade dos nossos serviços e produtos. Em 2020, na nossa Conferência Europeia de Parceiros, voltámos a reforçar a necessidade de adotar estratégias e ferramentas para que os nossos Parceiros pudessem ajudar com sucesso os seus clientes, fossem eles grandes, médias ou pequenas empresas. Para os auxiliarmos neste processo, continuamos também a disponibilizar o **Kaspersky United Partner Program**, um programa que lhes permite concentrarem-se na venda de serviços e produtos que melhor correspondem às suas especializações e no qual podem beneficiar de materiais de formação, bem como ferramentas de marketing, vendas e outras.

As relações online são agora maiores do que nunca e o cibercrime está a crescer a passos largos, tendo principalmente por base alvos corporativos. Neste novo ano, o foco deve estar em otimizar os negócios, adaptá-los às novas exigências e, sobretudo, garantir a sua proteção. E, enquanto Parceiros, continuaremos aqui, sempre flexíveis para nos adaptarmos às empresas. Num período como este, a confiança entre todas as partes é o que vai fazer a diferença entre construir um futuro melhor e desaparecer no tempo. ■

Responsável de contacto: Élio Oliveira

E-mail: Elio.Oliveira@kaspersky.com

Web: www.kaspersky.pt



Expanda a sua segurança de endpoints sem consumir recursos

Com o EDR na sua essência, a cibersegurança reconhecida pela indústria e pelos clientes permite-lhe detetar e impedir ataques evasivos a alta velocidade, sem exigir respostas adicionais da sua equipa.

kaspersky BRING ON
THE FUTURE



Kaspersky
Endpoint Security

kaspersky.com

Lenovo reforça compromisso com os Parceiros através do novo Global Partner Hub

De acordo com os últimos resultados trimestrais, 2020 foi, para a Lenovo, um ano com vários fatores da indústria a impactar o fornecimento e a produção, incluindo as incertezas geopolíticas, a pandemia COVID-19 e a escassez de fornecimento de componentes em toda a indústria impulsionada pela forte procura



Patricia Núñez – Diretora de Canal e SMB da Lenovo Iberia

No entanto, e apesar da situação atual que está afetar todos os setores, a Lenovo, através das novas oportunidades emergentes do trabalho remoto, educação e digitalização, está empenhada em proporcionar um crescimento sustentável nos principais negócios, bem como em novos serviços e soluções que permitam corresponder às necessidades dos clientes e Parceiros.

Face ao crescimento contínuo de 8% e 11% do PC e Smart Devices Group (PCSD) e Data Center Group (DCG), respetivamente, em comparação com o período homólogo, a Lenovo, enquanto marca de referência e confiança, não só procura continuar a ajudar o Canal a aumentar o número de vendas, mas, também, tudo o que esteja relacionado com as empresas. Para isso disponibilizou o Lenovo Partner Hub, que permite promover uma maior colaboração entre os Parceiros de Canal de negócios e as equipas de vendas da Lenovo em todos os grupos de negócios. Fornecendo uma

experiência consistente e unificada, o Lenovo Partner Hub, composto por análises avançadas, disponibiliza um único ponto de acesso a ferramentas, recursos e informações inteligentes e personalizadas, mercados geográficos e, ainda, um histórico do passado.

O Hub inclui um portal personalizado que permite que os Parceiros vejam os materiais e informações relevantes para os seus negócios por funções especializadas, incluindo um Painel de Desempenho de Vendas personalizado. Esse painel oferece uma captura instantânea do desempenho de vendas e acompanhamento de KPI para maior visibilidade e eficiência, bem como resumos de vendas personalizados que permitem fechar negócios com maior rapidez e eficiência. Além deste painel, o Partner Hub possui, também, o Lenovo Bid Platform que serve como um mecanismo de preços para Parceiros que suportam PCSD e DCG.

Com soluções de Canal pensadas para Parceiros de todas as dimensões, basta o registo no portal da Lenovo para entrar no nível Authorized e ter desde logo acesso a ferramentas de marketing, registo de oportunidades e preços especiais, permitindo autonomia e rapidez para facilitar o negócio. O programa de incentivos Lenovo Partner Engage compreende três níveis: Silver, Gold e Platinum, que permitem acesso a fundos de marketing e incentivos extras de acordo com o volume de negócios. O compromisso da marca em melhorar a experiência do Parceiro, elevar a produtividade e acelerar as vendas para aumentar o crescimento da receita e a rentabilidade é inequívoca, permitindo que os Parceiros possam ir progredindo nos níveis à medida que a sua aposta na Lenovo também aumenta. ■

Responsável de contacto:

Patricia Núñez — Diretora de Canal e SMB da Lenovo Iberia

E-mail: pnunez@lenovo.com

Web: www.lenovo.com/pt/pt/

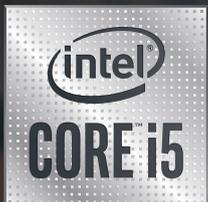
ThinkPad X1 FOLD

Smarter
technology
for all

Lenovo™

Reformule a realidade

Com o primeiro PC dobrável do mundo



Processador Intel® Core™ i5
com tecnologia híbrida Intel®



Descubra mais em lenovo.com/x1fold

Programa OKI Shinrai: a chave para o sucesso dos nossos Parceiros

A OKI é um dos fabricantes de impressoras líderes na Europa, em termos de valor e unidades distribuídas, oferecendo soluções de impressão avançada, de custo eficiente e alto desempenho que vão ao encontro das necessidades das empresas dos mais variados setores.



Tiago Caldas, Sales Director Iberia, OKI Europe Limited, Spain & Portugal

A empresa tem uma reputação de marca assente na confiança e fiabilidade que se reflete no nosso Programa de Parceiros Shinrai. Na OKI, compreendemos que cada empresa é única e trabalhamos em estreita colaboração com os nossos Parceiros para assegurar a oferta de soluções centradas nas necessidades do cliente. Enquanto empresa exclusivamente B2B, os nossos Parceiros são o nosso único Canal de vendas.

O FOCO DA OKI – O FUTURO DA IMPRESSÃO DIGITAL

Prevê-se que a indústria gráfica mundial atinja 821 mil milhões de dólares até 2022, impulsionada pelo crescimento do mercado de embalagens e etiquetas e pela impressão digital.

A diferenciação competitiva da OKI assenta na capacidade de implementar soluções altamente relevantes para o cliente final, para mercados que exijam grande cobertura, elevado volume de impressão, através de uma seleção de Parceiros estratégicos de Canal.

O foco da OKI nas Aplicações Verticais da Indústria e Impressão Especializada tem por base os nossos equipamentos

e aplicações únicas, aliando-os às competências e especialização dos nossos Parceiros para fortalecer o sucesso conjunto.

OKI - SOLUÇÕES DE DESTAQUE

- Impressoras para produção ligeira, sinalética e *packaging*: impressoras digitais laser LED com CMYK+Branco e Brilho para impressão comercial de pequenas tiragens; tecnologia adaptada a mercados verticais para produção interna de sinalética e materiais de marketing personalizados. Compactas e versáteis oferecem extrema flexibilidade de suportes e formatos que vão desde A6 a banners de até 1,3m de comprimento.
- Impressoras de Transfer digital: única na indústria da impressão, a série de impressoras OKI com toner Branco permite imprimir em cores vibrantes, incluindo em branco, numa vasta gama de suportes. Ideal para pequenas tiragens personalizadas em têxteis e substratos transparentes, claros e escuros, suportes flexíveis e rígidos, sem pré-tratamentos, com elevada velocidade de impressão e maior durabilidade face à impressão direta em têxtil e sublimação.
- Impressoras de etiquetas/rótulos: impressão a 4 e 5 cores (CMYK+Branco) para o crescente mercado do *packaging*. Com tecnologia LED e toner seco, estão vocacionadas para a produção de tiragens curtas e médias de etiquetas *in-house* com qualidade profissional. Flexíveis, imprimem em suportes transparentes, coloridos ou texturados de papel e sintéticos, à prova de água e resistentes a raios UV e temperaturas extremas, sem necessitar de revestimento ou laminação. ■

Responsável de contacto:

Tiago Caldas — Sales Director Iberia, OKI Europe Limited, Spain & Portugal

E-mail: shinrai-portugal@okieurope.com

Web: www.oki.pt/shinrai

A Impressora A4 a Cores de Alto Desempenho Mais Pequena do Mundo



Compacta, Robusta e Ultrafiável

A C650 da OKI oferece o desempenho, o manuseamento de suportes e a eficiência de custos de um dispositivo líder para grupos de trabalho, no formato de uma impressora A4 a cores. Concebida para trabalhar nos espaços mais apertados, adequa-se confortavelmente a áreas reduzidas, e imprime elevados volumes com rapidez e qualidade profissional.

Com excelente flexibilidade para processar suportes de 60 a 256 grs, e de B8 até 1,32 m de comprimento, a C650 lida com todos os tipos de materiais, desde documentos do dia-a-dia a sinalética e materiais de marketing. É perfeita para utilizar em diversos setores, incluindo retalho, HoreCa, saúde, educação e construção.

Para obter mais informação sobre a potente C650 visite www.oki.com/pt



OKI

“2021 é o ano da revolução tecnológica”

Josep María Raventós acredita que o segredo do sucesso dos Parceiros e clientes da Sage passa pela aposta na digitalização, e que o Canal será um fator decisivo na transformação sustentável

Qual o balanço que faz de 2020, dados todos os acontecimentos atípicos?

É indubitável que 2020 foi um ano desafiante e muito exigente para todos. Na Sage dedicámo-nos mais do que nunca a apoiar e proteger os nossos clientes e Parceiros, ajudando-os a enfrentar o confinamento e a necessidade de trabalhar de forma remota, pelo que disponibilizámos um vasto leque de formação gratuita, bem como ferramentas e serviços de acompanhamento financeiro ajustados a cada cliente e negócio em particular. O trabalho foi intenso e a necessidade de fazer as coisas “de outra forma” tornou-se parte do nosso quotidiano, o que nos permitiu terminar o ano com 8.464 novos clientes, um crescimento de 11% em termos homólogos, e bater pela primeira vez o recorde de 60.604 clientes ativos em Portugal. Estes dados, dadas as circunstâncias, deixam-me muito orgulhoso e com a certeza de que estamos no bom caminho e com a estratégia certa.

A vossa estratégia esteve sempre muito ligada ao Canal. Qual a estratégia da Sage, para Parceiros, em 2021?

A nossa estratégia tem evoluído e está em contínua adaptação à realidade do mercado, principalmente nos últimos dois anos em que a adoção da cloud cresceu exponencialmente em áreas como infraestruturas, aplicações e sobretudo, no Software como um Serviço (SaaS). Nesta “viagem de transformação do negócio” o Canal assume um peso muito elevado, representando atualmente 80% da nossa faturação em Portugal. Podemos dizer que os pilares estratégicos definidos para 2021 são:

- **Ganhar o mercado com ambição:** através da retenção e fidelização da nossa base instalada no segmento Small e incrementando a nossa presença no segmento Medium, através de soluções verticais orientadas à captação de novos clientes em setores ou indústrias-chave como Distribuição, Serviços ou Alimentar;
- **Inovação:** reforçando o nosso portfólio de produtos com soluções cloud ou cloud *connected*, enquanto avançamos com a iniciativa para ISVs, que nos permite ter uma proposta



Josep María Raventós, Country Manager da Sage

de valor diferenciada, respeitando sempre as nossas competências-chave;

- **Reforçar o nosso ecossistema de Canal:** com a evolução do nosso Programa de Parceiros (Sage Partner Program 3.0), uma iniciativa 100% orientada para os acompanhar na transformação dos seus negócios para o modelo SaaS. Com cerca de 680 Parceiros ativos, temos o objetivo claro de continuar a enriquecer o nosso ecossistema através da incorporação de novos Parceiros, que nos permitam abordar novos modelos de negócio e áreas de especialização;
- **Fomentar a excelência na colaboração entre os nossos Parceiros de negócio:** Para isso, reinventámos a nossa iniciativa Sage Advisors Club, que representa neste momento uma das principais alavancas no que respeita à nossa estratégia de Canal. Este é um grupo composto por 27 Parceiros, que pelo seu *know-how*, experiência e presença em cada um dos segmentos de mercado que queremos lide-

rar, assume um papel de representatividade de todo o nosso ecossistema.

É evidente que o futuro é o modelo “As-a-Service”? Como se tem dado a transição dos Parceiros para o modelo SaaS?

Efetivamente, o conceito “As-a-Service” é mais que uma tendência, é uma realidade. PaaS, IaaS, SaaS, todos estão em franco crescimento no mercado e a começar a ser adotados também pelas PME pelo que a nossa missão, na Sage, passa por acompanhar estas empresas nos seus processos de transformação, tornando esta implementação num processo mais simples e flexível e sempre ajustado às necessidades e momentos que atravessam. Os nossos Parceiros são essenciais neste processo e para a adoção de soluções cloud ou cloud *connected* por parte dos nossos Clientes, apoiando a evolução e digitalização dos seus negócios. Continuamos a reforçar o nosso programa de formação de Parceiros neste sentido, orientando-o para:

- Garantir a certificação técnica das suas equipas de consultoria e a implementação de soluções;
- Certificar a sua força comercial nas mais recentes técnicas e metodologias;
- Dotar os seus gestores de novas fórmulas de gestão e retenção de talento, estratégia empresarial, marketing digital, direção de equipas de alto rendimento, etc.

O que diferencia o Programa de Canal da Sage? Quais as vantagens para os novos Parceiros?

O Programa de Canal da Sage oferece aos seus Parceiros uma estrutura robusta de apoio aos seus negócios, de modo a que possam aumentar as suas receitas de forma sustentável. É um programa que recompensa a angariação de novos clientes, estimula o aumento das vendas e incentiva à satisfação e fidelização dos nossos clientes. Costumo referir muitas vezes que, na Sage, queremos ter o melhor ecossistema de Parceiros do mercado, e este programa reflete esse mesmo objetivo, incentivando a que cada Parceiro consiga vencer em cada segmento através da sua especialização e assim, poder usufruir dos benefícios inerentes ao nível em que se encontra, dentro do programa. É o Parceiro que decide onde quer estar, só depende da sua ambição. No que respeita às vantagens para novos Parceiros, sem dúvida que o facto de a Sage ser uma marca líder de mercado com mais de três milhões de clientes em 23 países e a grande oportunidade de crescimento, com 70 milhões de potenciais clientes, são fatores muito atrativos. Adotamos o lema “juntos vamos conseguir” e por isso prestamos também todo o apoio no planeamento e execução dos Business Plan dos nossos Parceiros, para que alcancem um crescimento consolidado e sustentável.

A maioria dos clientes da Sage são PME. Quais os principais desafios que identifica em empresas desta dimensão dado o contexto pandémico atual?

Em primeiro lugar, diria a necessidade urgente de digitalização, sem a qual vão simplesmente ficar para trás – a nossa estratégia para este ano foca-se precisamente em fornecer-lhes apoio nesta vertente. Por outro lado, diríamos que a transição para os dados centralizados na cloud, aumentar a capacidade de colaboração digital e reforçar a cibersegurança vão ser também fatores que podem fazer toda a diferença para alcançar o êxito este ano. Finalmente, gostava de mencionar a importância de manter e reforçar a lealdade dos seus clientes, num momento em que os hábitos dos consumidores se encontram em mudança e é necessária uma grande capacidade de adaptação da oferta.

Perspetivas e principais apostas para 2021.

Enfrentamos 2021 com ambição – sabemos que a situação não é fácil, mas contamos com um portfólio de soluções diferenciadoras, somos líderes de mercado em Portugal e uma boa parte do nosso ecossistema de Parceiros trabalhou intensamente na sua especialização e proposta de valor e o resultado não engana: 64% dos nossos Parceiros cresceu no AF de 2020, em plena pandemia. A nossa prioridade é ajudar proativamente os nossos clientes, e as PME no geral, para que abracem a tão necessária digitalização e adaptação dos seus negócios, implementando tecnologia inovadora pela mão de empresas especialistas, como os nossos Parceiros de Canal.

Por último, uma mensagem para os Parceiros da Sage.

2021 é o ano da revolução tecnológica, ela vai acontecer sim ou sim. A necessidade de transformação digital é imprescindível e a estratégia para garantir o sucesso dos nossos Parceiros e clientes é a aposta na digitalização como “escudo” contra a crise. Este será o estímulo que nos vai permitir relançar a economia, maximizar a eficiência do nosso sistema produtivo e sustentar o bem-estar das pessoas. O Canal é e será uma peça fundamental na nossa ambição de ser a principal alavanca para a transformação sustentável (e não apenas digital) do tecido empresarial em Portugal. Proximidade, compreensão dos problemas e preocupações que afetam o cliente e inovação ao enfrentá-los são aspetos em que trabalhamos e investimos há mais de dois anos. Não tenho dúvidas de que o seu trabalho é, e será, essencial para “reativar” este maravilhoso país em que vivemos. ■

Responsável de contacto:

Josep María Raventós — Country Manager da Sage

E-mail: josepmaria.raventos@sage.com

Twitter: josepmraventos

Web: www.sage.com/pt-pt

Há lugar para otimizar!

Acelere o ritmo do seu negócio no atual ambiente competitivo com a StorageCraft

Construir um negócio é complexo e exigente. Não podemos ser tudo para todos – fazer as coisas com sempre fizemos? Não, se começarmos a pensar de modo diferente...

Ser capaz de oferecer alternativas viáveis pode aumentar o seu potencial e fazer crescer as suas hipóteses de sucesso, especialmente se estiver a ser apoiado por um fabricante que o quer ver a conseguir ganhar mais clientes, mantê-los satisfeitos e ganhar mais dinheiro.

Boas soluções só por si não serão o suficiente para ganhar. No ambiente competitivo dos dias de hoje a tecnologia, os preços competitivos e o apoio comercial têm todos de ser de primeira classe numa estratégia robusta de desenvolvimento de negócio novo.

Contudo, cada oportunidade de negócio é diferente. Pode estar a enfrentar alguns dos seus concorrentes que beneficiam de privilégios diferentes e melhores que os seus: neste caso aquilo que traz para a mesa de negociações pode ser suficiente para ganhar uma vez, mas não ser suficiente no dia seguinte.

ADOTE UMA ABORDAGEM DIFERENTE E DIFERENCIE-SE DA CONCORRÊNCIA

Pense de forma modular e diferente. Ainda que unifique a sua oferta de proteção de dados com um único fabricante, cada cliente e oportunidade são diferentes. Desta forma, agilizar essa oferta com uma alternativa viável pode mantê-lo no jogo: alargue as suas opções com as soluções de proteção de dados e DRaaS topo de gama da StorageCraft e beneficie do nosso apoio comercial que muda as regras do jogo e o irão ajudar a ganhar o negócio!

APOIO COMERCIAL

Pode ser difícil ganhar quando se está a concorrer com um Parceiro *premium* de um determinado fabricante. Nesse caso, porque não contornar o problema? O nosso apoio pré-venda e comercial é total, apoiado por um portfólio tecnológico à prova de bala. Adicione ao seu leque um novo fabricante, que o irá proteger no seu sucesso com as soluções certas e um preço competitivo para o ajudar a vencer.

SAIA DA CAIXA

O que o seu negócio necessita é de um Parceiro tecnológico que não o encaixote num pacote de Parceria, alguém que compreende o que está a vender, a quem está a vender



Vasco Sousa,
Iberia Channel Manager

e como é que o seu negócio faz dinheiro. O Programa de Parceiros da StorageCraft está desenhado tendo por base o(s) seu(s) modelo(s) de negócio para que possa sair da caixa.

UM MODELO DE PARCERIA SIMPLES, FLEXÍVEL E INCLUSIVO

O nosso programa de Parceiros está desenhado para ser simples, fácil de navegar e apoiando toda a nossa oferta de produtos, desde requisitos a níveis de resposta, para que possa selecionar aquilo que o irá ajudar a subir de nível connosco. O Programa

de Parceiros da StorageCraft é modular e adaptável, para que possa escolher a solução que se enquadra melhor para si e para os seus clientes. Independentemente do que estiver a vender, irá ser recompensado, sem ter que correr atrás de cumprir pré-requisitos desnecessários.

SUITE DE PRODUTOS LÍDERES E DE CLASSE MUNDIAL

Há quase duas décadas que a StorageCraft tem vindo a ser inovadora na área das Soluções de proteção de dados avançada, recuperação e armazenamento. Junto com os nossos Parceiros de Canal, asseguramos que as organizações mantêm a sua informação crítica sempre segura, acessível e otimizada. Os nossos clientes beneficiam de soluções que são líderes de categoria na área da proteção e gestão inteligente de dados, plataformas convergentes de *storage scale-out* e serviços de *backup* para Cloud e DRaaS. Independentemente de as organizações deterem um ambiente dentro de portas, baseado na cloud ou híbrido, a StorageCraft soluciona os desafios do crescimento exponencial de dados, ao mesmo tempo que assegura uma continuidade de negócio com as suas soluções de proteção e de recuperação topo de gama! ■

Torne-se Parceiro agora! www.storagecraft.com/pt/adira-ao-partner-success-program

Responsável de contacto:

Vasco Sousa — Iberia Channel Manager

E-mail: vasco.sousa@storagecraft.eu

Web: www.storagecraft.com/pt

Adira à Revolução da Proteção de Dados Sem Stress!



Onde os seus dados estão sempre seguros, sempre acessíveis, sempre otimizados

Não perca o sono por causa dos seus dados. A StorageCraft armazena e protege-os de forma simples com o seu recente lançamento da plataforma de dados convergente OneXafe. Esta solução oferece uma resposta unificada para proteção de dados e armazenamento scale-out tanto para ambientes físicos como virtuais. Ao disponibilizar uma solução alargada, o OneXafe elimina a necessidade de múltiplas ferramentas isoladas e minimiza os custos de soluções independentes de hardware e software.

Controle o crescimento explosivo de dados com o OneXafe da StorageCraft!
Contacte-nos pelo: 219 362 410

www.storagecraft.com/onexafe

 **StorageCraft**

O Programa de Canal da Vertiv permite aproveitar as oportunidades do edge

À medida que o número de dispositivos e aplicações IP conectados na rede cresce exponencialmente, as redes devem evoluir para garantir o desempenho adequado de latência, segurança e disponibilidade

O resultado dessa evolução é o Edge Computing. Essa evolução materializa-se em três tipos de mudanças:

– **Atualização da tecnologia herdada:** A necessidade de processar as informações próximo de onde são utilizadas tornou-se vital para a satisfação dos utilizadores e do negócio das empresas. Seja uma aplicação de análise em tempo real associado à Internet das Coisas (IoT) ou a necessidade de redução de latência em aplicações com grande volume de dados, a tecnologia herdada pode não ser suficiente para atender às exigências atuais de evolução do edge.

– **Expansão para novos locais:** Cada vez mais organizações enfrentam o desafio de ter que instalar equipamentos de computação, processamento, armazenamento e rede, onde nunca foram vistos antes. E isso está a acontecer em todos os setores: de uma fábrica a uma plataforma de petróleo, passando por um escritório remoto.

– **Centralização de visibilidade e gestão:** Muitas empresas podem ter confiado em soluções distribuídas de IT há anos, mas com os crescentes requisitos para locais remotos e o crescimento destes, novas estratégias de gestão são necessárias. É cada vez mais necessário ter tecnologias de infraestrutura inteligentes e facilmente conectadas com ferramentas de gestão escalonáveis para ter monitorização e gestão centralizadas dos locais de edge, muitas vezes sem supervisão no local.

Esse tipo de evolução não é novidade para uma empresa como a Vertiv e estamos na melhor posição para que isso aconteça em conjunto com os nossos Parceiros de Canal. Como “arquitetos de continuidade”, oferecemos um amplo portfólio de sistemas de infraestrutura inteligente, software e serviços que abordam os desafios de confiabilidade, escalabilidade e gestão com o avanço do edge. Ajudamos os nossos Parceiros em tudo, desde encontrar o rack ou armário certo até à configuração da proteção eléctrica necessária, distribuição e solução de conectividade. Por outras palavras, ajudamos a desenvolver sistemas de infraestrutura de ponta, padronizados e repetíveis que simplificam a ins-



talação e permitem a gestão remota eficiente e económica. Além disso, queremos que os nossos Parceiros aproveitem ao máximo esta oportunidade no edge. Por isso, desenvolvemos um dos mais prestigiados Programas de Canal do setor, o Vertiv Partner Program, que já foi premiado em diversos países e conta com mais de 6.000 empresas registadas na região EMEA. Além de disponibilizar acesso ao nosso portal de Parceiros, permite o registo de oportunidades, solicitação de equipamentos em versão demo, obtenção de recursos e verbas de marketing, formações online e configuradores. Como se isto não fosse suficiente, incorpora ainda o programa de incentivos mais agressivo do mercado, o Programa de Incentivos Vertiv (VIP). Através deste programa, os nossos Parceiros obtêm recompensas financeiras diretas para cada compra dos nossos equipamentos por meio de nosso Canal oficial de distribuição. Aqui pode encontrar todas as informações, registar-se como um Parceiro Vertiv e começar a aproveitar ao máximo a oportunidade do edge: <https://partners.vertiv.com/>

Responsável de contacto:

Mário Vasconcelos — Portugal Sales Manager

E-mail: Mario.Vasconcelos@Vertiv.com

Web: www.vertiv.com



With

Great Power

Comes Great Efficiency

Porque não escolher a proteção de energia mais aprimorada para as suas aplicações de TI Edge, enquanto poupa energia?

Com o novo UPS **Vertiv™ Edge** de linha interativa, não existe melhor negócio.

Disponível nas versões de bastidor ou monolítico, esta unidade compacta e altamente eficiente, tem mesmo superpoderes para proteger as suas cargas TI e o seu orçamento.

- **Inclui gratuitamente o software de monitorização Vertiv™ Power Assist e 2 anos de garantia***

What's Your Edge?

[Vertiv.com/WhatsYourEdge/ITChannel](https://www.vertiv.com/WhatsYourEdge/ITChannel)

*A garantia tem início com a entrega, de acordo com os termos de garantia da Vertiv. A garantia está disponível após registo da unidade.

© 2021 Vertiv Group Corp. Todos os direitos reservados. Vertiv™ e o logotipo Vertiv são marcas comerciais ou marcas registadas da Vertiv Group Corp.

Todos os outros nomes e logotipos referidos são nomenclaturas comerciais, marcas comerciais ou marcas comerciais registadas dos respetivos proprietários.

VMware Workspace ONE®

Utilização simples. Empresa segura.

VMware Workspace ONE® é uma plataforma de espaço de trabalho digital orientada por inteligência que entrega e administra qualquer aplicação de forma simples e segura em qualquer dispositivo. Integra controlo de acesso, gestão de aplicações e *endpoints*, multiplataforma

Integra tecnologia de gestão de *endpoint* unificado, com a entrega de aplicação virtual (VMware Horizon®) numa estrutura unificada.

Com um único SSO a aplicações em cloud, dispositivos móveis, web e Windows num catálogo unificado, inclui ferramentas de email totalmente integradas, calendário, arquivo e colaboração social. Podemos aplicar políticas contextuais distintas, tendo em conta a escolha de dispositivos ou os disponibilizados pela organização. Dispositivos com a capacidade do IT aplicar políticas de acesso condicional baseadas em risco, que também levam em consideração as informações de conformidade do dispositivo. O Workspace ONE® automatiza a tradicional integração e configuração de laptop e dispositivo móvel e oferece gestão do ciclo de vida das aplicações em tempo real.

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS

Melhore drasticamente as experiências e tarefas que antes eram dispendiosas, demoradas e que consumiam muitos recursos. Com o Workspace ONE®, as equipas de IT podem:

- Integrar um novo funcionário com todas as aplicações e dispositivos em menos de uma hora, sem Tickets e chamadas de *help desk*;
- Definir e aplicar políticas de acessos e dados em todas as aplicações, dispositivos e locais geográficos num só lugar;
- Atribuir um novo *laptop* corporativo pronto para ser utilizado, em qualquer lugar do mundo, na cloud em apenas alguns minutos;
- Obter informações e recursos de automação em todo o ambiente do espaço de trabalho digital.

Escolha de qualquer dispositivo:

A arquitetura que implementa hoje deve funcionar com dispositivos que ainda não foram lançados.

Desde *wearables*, estações de trabalho gráficos 3D e dispositivos IoT, manter os utilizadores produtivos significa que as aplicações devam estar sempre disponíveis. Embora alguns desses dispositivos possam ser de propriedade corporativa e exigir que o IT os configure, muitos serão de propriedade dos próprios utilizadores (BYOD). O Workspace ONE® com gestão adaptativa coloca a escolha nas mãos dos utilizadores para o nível elevado em conveniência, acesso, segurança e uma gestão adequada ao seu estilo de trabalho, proporcionando a adoção de políticas de acesso distintas quando o dispositivo pertence ao utilizador.

APLICAÇÕES DE PRODUTIVIDADE SEGURAS

As aplicações de produtividade disponibilizadas incluem: catálogo de aplicações, e-mail, calendário, contactos, conteúdos, acesso de autenticação e muito mais.

Permita aos seus utilizadores um acesso seguro e sem conflito com as aplicações, ferramentas ou com os conteúdos que eles necessitam, para que possam trabalhar a partir de qualquer dispositivo e em qualquer local. ■

Saiba Mais

<https://www.vmware.com/products/workspace-one.html>

Responsável de contacto:

Pedro Leitão — Business Development Manager – Software, Tech Data Portugal

E-mail: pedro.leitao@techdata.com

Responsável de contacto:

Maria João Almeida — Category Manager Software, Tech Data Portugal

E-mail: mariajoao.almeida@techdata.com

Web: www.techdata.pt

O seu rumo para o Workspace ONE

vmware®

O WORKSPACE ONE UEM - Unified Endpoint Management

Plataforma de Espaço de Trabalho Digital que disponibiliza e administra de forma simples e segura qualquer aplicação em qualquer dispositivo, integrando controle de acesso, gestão de aplicações e gestão de endpoints de várias plataformas, ao mesmo tempo que permite criar o espaço de trabalho digital ideal para cada empresa.

Qualquer App em qualquer dispositivo



Tech Data ao seu lado em cada uma das suas necessidades:

- Certificações e Acreditações
- Pré-venda e Cotações
- POC
- Serviços de implementação
- Acompanhamento e Suporte

Saiba mais — Fale connosco

+351 214 728 484 www.techdata.pt pt.esw@techdata.pt

TechData



WatchGuard ONE: Parceiros de Confiança, da Rede ao Endpoint

Nem todos os programas de Canal são iguais. O Canal precisa de uma Parceria flexível que se adapte ao seu modelo de negócio e à sua estratégia de mercado e de uma Parceria que seja simples de entender e que valorize a sua empresa. A WatchGuard tem a resposta

Na WatchGuard, construímos um Programa de Canal diferente de todos os outros. O WatchGuardONE visa, antes de mais nada, a rentabilidade dos seus Parceiros. Para isso, oferecemos suporte inigualável no mercado para os ajudar com questões técnicas, de vendas e marketing, além do acesso à equipa de gestão que melhor percebe o Canal de distribuição no setor.

A WatchGuard é reconhecida ano após ano por desafiar os limites e liderar a inovação no campo da capacitação de Parceiros. É por isso que nos dedicamos a oferecer aos nossos Parceiros a formação, ferramentas e tecnologia de que precisam para proteger os seus clientes do atual panorama das ciberameaças, em permanente evolução.

Com a recente aquisição da Panda, o nosso portfólio passou a incluir também as melhores soluções de segurança, da rede ao endpoint.

Queremos garantir que cada membro da nossa crescente comunidade de Parceiros esteja preparado e capacitado para vender, implementar e gerir o portfólio completo da WatchGuard. O nosso objetivo é mostrar-lhe todas as oportunidades de vendas cruzadas que temos agora para lhe oferecer, bem como dar-lhe os recursos de que precisa para maximizar as suas receitas.

100% DEDICADOS AO CANAL

Cada negócio fechado, cada produto vendido e cada cliente conquistado é uma vitória para os nossos Parceiros e para nós. A WatchGuard tem a sua atividade comercial 100% concentrada no Canal de distribuição há mais de 20 anos, o que significa que toda a nossa organização está estruturada de modo a viabilizar o sucesso dos seus Parceiros.

É com isto em mente que desenhamos e desenvolvemos produtos, criamos e vendemos pacotes de serviços, além de capacitarmos o negócio do nosso Canal.

Muitos dos Programas de Canal do mercado são estruturados com base nas receitas que os Parceiros podem gerar para os fabricantes. Para a WatchGuard, esta abordagem está errada. O nosso programa WatchGuardONE é estruturado com base no seu compromisso connosco, com o setor e com as soluções que podemos oferecer em conjunto. Quanto mais o Parceiro investe em nós, mais investimos no Parceiro.

Independentemente do tamanho do Parceiro e da sua estratégia de mercado, a Parceria com a WatchGuard valoriza o seu negócio. O nosso ecossistema de Canal inclui alguns dos fornecedores de soluções de IT mais relevantes no nosso país, designadamente revendedores, VARs, consultores, integradores de sistemas, MSPs e MSSPs.

UM CANAL ESPECIALIZADO

O Programa de Parceiros WatchGuardONE introduziu novas especializações para se adaptar aos produtos e serviços específicos que o nosso Canal oferece aos seus clientes, seja segurança de rede, segurança endpoint avançada, Wi-Fi seguro, autenticação multifatorial, ou uma combinação de todos.

O nosso novo Programa de Canal procura assim adequar-se às necessidades atuais dos nossos Parceiros, que agora têm múltiplas opções para se juntar à WatchGuard, ao mesmo tempo que obtêm maiores recompensas pela adoção do nosso portfólio de produtos. ■

Responsável de contacto:

Carlos Vieira — Country Manager para Portugal e Espanha

Contacto: portugal@watchguard.com | 210 414 400

Web: www.watchguard.com/wgrd-partners



ONE POWERFUL PARTNERSHIP™



WatchGuardONE é o nosso programa global de parceiros de canal que apoia mais de 10.000 fornecedores de soluções de TI.



Há mais de 20 anos totalmente focado no canal – um princípio de base para a WatchGuard.



Uma organização estruturada para viabilizar o sucesso dos nossos parceiros, incluindo como desenhamos e desenvolvemos produtos e criamos e vendemos pacotes de serviços.



Estamos consigo em cada negócio feito, em cada produto vendido e em cada novo cliente adquirido.

Junte-se ao WatchGuardONE e ganhe um pacote inigualável de valor, simplicidade e segurança abrangente.

NA WATCHGUARD, TEMOS UM FORTE COMPROMISSO COM OS NOSSOS PARCEIROS.



+351 210 414 400

portugal@watchguard.com

diretório de SERVIÇOS

| | | |
|--|--|--|
|  | <p>AWS Responsável de contacto: Joao Tedim E-mail: tedimj@amazon.com Web: https://aws.amazon.com/pt/partners/ Soluções disponibilizadas: Soluções de Cloud incluindo computação, armazenamento, base de dados, redes, analytics, robótica, machine learning e inteligência artificial, IoT, móvel, segurança, realidade virtual e aumentada, media,</p> | <p>desenvolvimento de aplicações, implementação e gestão. Programa de Canal: A Rede de parceiros da AWS (APN) é a comunidade global de parceiros que utilizam a Amazon Web Services para criar soluções e serviços para clientes. Principal área de foco: A AWS oferece mais de 175 serviços totalmente apresentados para computação, armazenamento, bases de dados, redes, analytics, robótica, ML AI, IoT, mobile, segurança, hybrid, realidade aumentada e virtual, entre outros.</p> |
|  | <p>Cilnet a Logicalis Company Responsável de contacto: Luis Lança, Sales & Business Development Director E-mail: comercial@cilnet.pt Web: www.cilnet.pt Telefone: (+351) 214 702 130</p> | <p>Soluções disponibilizadas: Digital Workplace; Cybersecurity; Digital Ready Infrastructure & IoT; Advisory & Managed Services; Hybrid Cloud & Data Center. Principal área de foco: Acelerar o progresso dos nossos clientes, mantendo-os relevantes na economia digital.</p> |
|  | <p>Claranet Responsável de contacto: Carla Liñan E-mail: carla.linan@pt.clara.net Web: www.claranet.pt Telefone: 930 429 985</p> | <p>Soluções disponibilizadas: Managed Services: Segurança, Workplace, Cloud, Hosting, Rede. Programa de Canal: Não aplicável. Principal área de foco: Hybrid IT, Private & Public Cloud, Desktop Management, Licensing Solutions, Cybersecurity, Workplace, Managed Services.</p> |
|  | <p>Colt Responsável de contacto: Catarina Pessanha E-mail: catarina.pessanha@colt.net Web: www.colt.net Telefone: 211 200 000 Soluções disponibilizadas: Serviços de Ethernet, Internet, Fibra óptica e Fibra Escura. Ligações Dedicadas para os vários Cloud Providers, Soluções de Voz, Soluções</p> | <p>Premium para o Sector Financeiro, e Soluções VPN e SDWAN. Programa de canal: Modelos de Parceria: 1) Referral - Baseado na referênciação de oportunidades, 2) SIs - Integração dos serviços da Colt nas soluções dos nossos Parceiros, 3) Agentes - Entidades que comercialização directamente os serviços Colt. Este modelo requer a alocação de recursos e a certificação da Colt. Principal área de foco: Telecomunicações</p> |
|  | <p>Equinix Responsável de contacto: Nuria Yagüe. Director of Partner, Spain & Portugal E-mail: nuria.yague@eu.equinix.com Web: https://partnercentral.equinix.com/s/ Soluções disponíveis: Serviços IBX® Data Centers e Cloud;</p> | <p>Colocation; Interconexão e Conectividade. Programa de canal: Alliance Partners (afiliação, parcerias); Resellers (+valor); Referral (MSP, NSP, SI). Recursos para Parceiros (Partner Central, Marketplace). Principal área de foco: Data Centers e Cloud; Colocation; Interconexão e Conectividade.</p> |
|  | <p>Esri Responsável de contacto: Filipe Esparteiro, Coordenador de Business Support E-mail: filipe.esparteiro@esri-portugal.pt Web: www.esriportugal.pt Soluções disponibilizadas: Tecnologia ArcGIS da Esri, campanhas e</p> | <p>soluções de outros Parceiros, e suporte ao desenvolvimento de soluções SIG para qualquer tipo de indústria. Programa de Canal: Programa de Parceiros Esri – EPN, para empresas que desenvolvem e utilizam soluções e serviços de sistemas de informação geográfica baseados em tecnologia Esri. Principal área de foco: Sistemas de Informação Geográfica.</p> |
|  | <p>Google Cloud Responsável de contacto: Nuno Vieira da Silva E-mail: googlecloud-portugal@google.com Web: https://cloud.google.com/partners Soluções disponíveis: Modernização Aplicacional, Modernização de Infraestrutura, Machine Learning e Inteligência Artificial, Plataformas Aplicacionais,</p> | <p>Soluções e Plataformas de bases de Dados, Produtividade e Colaboração, Segurança, e Soluções Verticais. Programa de Canal: https://cloud.google.com/partners/become-a-partner/ Principal área de foco: Transformação Digital, Multi-Cloud e Cloud Híbrida, Open Cloud e Open Source.</p> |
|  | <p>IP Telecom Responsável de contacto: Alexandre Alves E-mail: parceiros@iptelecom.pt Web: https://parceiros.iptelecom.pt Telefone: 918 912 254 Soluções disponibilizadas: Soluções IaaS: Datacenter Virtual; Backup</p> | <p>as a Service; Disaster Recovery as a Service; Storage as a Service; Desktop as a Service; Cibersegurança; SOC as a Service; Comunicações de Alto Débito; Programa de Canal: IPT Partner Network Principal área de foco: Cloud Empresarial - Linha de Serviços Cloud Solutions; Soluções de Comunicações Integradas e de Alto Débito.</p> |
|  | <p>Liqui.do Responsável de contacto: José Capitão, Diretor de Operações Portal do Parceiro: https://app.liqui.do Web: www.liqui.do Soluções disponíveis: Renting de equipamentos para Pequenas e Médias Empresas.</p> | <p>Principal área de foco: A Liqui.do realiza renting de equipamentos nos seguintes setores: TI, dentário, oficial, impressão, audiovisual, segurança, restauração, agrícola, fitness, estética, segurança, construção civil e hospitalar. Poderá ser feito renting para outros setores mediante consulta.</p> |
|  | <p>Rumos Responsável de contacto: Rui Correia, presidente e CEO da Rumos Capital E-mail: info@rumos.pt Web: www.rumos.pt Telefone: 217 824 100</p> | <p>Soluções disponibilizadas: A Rumos Formação e a Rumos Serviços são empresas do grupo Rumos, com atuação na área da Formação e Certificação e Consultoria em Tecnologias de Informação, respetivamente. Principal área de foco: Consultoria em Tecnologias de Informação e Formação e Certificação TI.</p> |

diretório de FABRICANTES



Responsável de contacto: Pedro Dias
E-mail: pedro.dias@al-enterprise.com **Web:** www.al-enterprise.com
Soluções disponibilizadas: Data Center Switching, Converged Campus Networks, Unified Communications and Collaboration, Cloud Communications, UCaaS, CPaaS e Customer Service.
Programa de canal: Partner Program. Especializações em Communications, Networking e Cloud. Visibilidade no Partner Locator, acesso ao Business Portal, portal Knowledge Hub e ao programa de Laboratório e Demonstração. **Área de foco:** Soluções empresariais de voz e dados para PME e grandes empresas, mercados verticais, cloud e serviços.



Responsáveis de contacto: Rui Serra
E-mail: sales@anubisnetworks.com
Web: www.anubisnetworks.com
Soluções disponibilizadas: Soluções de Segurança de Email.
Programa de Canal: Revenue Sharing.
Principal área de foco: Cloud-as-a-service para empresas.



Responsável de contacto: João Carvalho
E-mail: Joao.Carvalho@tpv-tech.com
Web: http://eu.aoc.com
Soluções disponibilizadas: A AOC oferece monitores para servir qualquer tipo de utilizador quer para fins profissionais, pessoais, de entretenimento ou de gaming.
Principal área de foco: Fornecedores de monitores para o mercado empresarial.



Responsável de contacto: Maria João Carrasco - IT Distribution Account Manager
E-mail: maria.carrasco@se.com **Web:** www.apc.com
Soluções disponibilizadas: Alimentação; cooling; segurança e monitorização do ambiente; bastidores de IT e acessórios; distribuição de alimentação; módulos pré-fabricados para Centros de Dados (Data Center pre-fab); software para Data Center e serviços de planeamento; manutenção local e remota; renovação e instalação. **Programa de Canal:** Programa de Parceiros APC by Schneider Electric.
Principal área de foco: Soluções de Edge Computing.



Responsável de contacto: Bruno Barroso
E-mail: artsoft@artsoft.pt **Web:** www.artsoft.pt
Soluções disponibilizadas: ERP ARTSOFT, nas gamas Small Business, Professional e Premium. Soluções de mobilidade empresarial (Apps e WebPortals) para integração com ARTSOFT. Soluções de gestão por setor (Verticais).
Programa de Canal: Classificação da rede de revendedores que comercializam as soluções ARTSOFT: Silver Partner, Gold Partner, Platinum Partner, Implementation Partner e Sales Partner.
Principal área de foco: Desenvolvimento de soluções de gestão para empresas.



Responsável de contacto: Sónia Casaca **E-mail:** sonia.casaca@hpe.com **Web:** https://partner.hpe.com/aruba **Soluções:** Aruba, HPE company, líder em soluções Edge-to-Cloud Networking Management usando a AI para automatizar a rede. Com o Aruba ESP (Edge Services Platform) e as opções como serviço, a Aruba adopta uma abordagem nativa na Cloud para ajudar nos clientes nos seus requisitos de conectividade, segurança e financeiros. No campus, filiais, datacenters e ambientes de trabalho remoto, cobrindo todos aspectos de rede com fio (LAN), sem fio (Wi-Fi) e redes de longa distância (SD-WAN). **Programa de Canal:** Partner Ready For Networking. **Principal área de foco:** Edge.



Responsável de contacto: Paulo Dias
E-mail: Paulo_dias@asus.com
Web: https://advantage.asus.com/
Soluções disponibilizadas: No portal pode encontrar e aproveitar as vantagens do acesso imediato a Listas de Preços e Materiais de Marketing como imagens de produto e muito mais!
Programa de Canal: O ASUS Advantage foi criado para apoiar os Parceiros de Canal e respectivas equipas de vendas.
Principal área de foco: Marketing e Vendas.



Responsável de contacto: Paulo Graça
E-mail: paulo.graca@atos.net
Web: https://atos.net/pt-pt/portugal
Telefone da empresa: 210 971 400
Soluções disponibilizadas: Soluções de Comunicação e Colaboração.
Programa de Canal: Unify Partner Program.
Principal área de foco: Telefonia, Contact Centers e Soluções Verticais de Colaboração.



Responsável de contacto: Ricardo Pereira
E-mail: info-pt@axis.com **Web:** www.axis.com
Soluções disponibilizadas: Soluções IP para Videovigilância, Controlo de Acessos, Áudio, Software e Hardware para Sistemas Integrados de Gestão de Vídeo, Analíticas de vídeo inteligente para Segurança e Sistemas de Business Intelligence.
Programa de Canal: Desenvolvido para ajudar integradores de sistemas, VAR e instaladores a acelerar suas vendas de soluções.
Principal área de foco: Soluções IP de Videovigilância, com soluções complementares ao vídeo, desde o Controlo de Acessos, Intrusão e Áudio.



Responsável de contacto: Paulo Silva
E-mail: psilva@ingecom.net
Web: www.bitdefender.pt/
Soluções disponibilizadas: Segurança de infraestruturas, dados e Endpoints: Desktops, servidores físicos e/ou virtuais, VDI, Mobile e infraestruturas de rede.
Principal área de foco: Antivírus nova geração - GravityZone.



Responsável de contacto: Susete Pereira **E-mail:** marketing@brother.pt **Web:** https://apoio.brother.pt/ **Soluções:** Printing; Scanning & Mobility. **Canal:** A Brother aposta nos seus parceiros e através do Programa Embaixador e quer premiar os EMBAIXADORES da marca que mostram uma vinculação e fidelização com a mesma, apoiando a venda de produtos profissionais e reconhecendo o trabalho de aconselhamento junto do utilizador final. **Área de foco:** A Brother dedica-se a fornecer soluções aos seus clientes que ajudam a otimizar os processos através de funcionalidades como elevada velocidade de impressão, tempo de inatividade mínimo, soluções personalizadas, entre outras, sempre com a filosofia At Your Side bem vinculada.



Responsáveis de contacto: iBusiness to Consumer (B2C) – Miguel Campos Document Solutions (DS) – Joaquim Pimenta
E-mails: miguel.campos@canon.pt e joaquim.pimenta@canon.pt
Web: partners.canon-europe.com
Soluções disponibilizadas: Imagem, Impressão, Gestão Documental, Gestão de Impressão, Grandes Formatos.
Programa de Canal: Canon Partner Programme.
Principal área de foco: Imagem, audiovisual, impressão.



Responsável de contacto: Renato Lopes
E-mail: renatol@checkpoint.com
Web: www.checkpoint.com/partners/channel/
Soluções disponibilizadas: Cibersegurança para a Cloud, Redes, Endpoints, Dispositivos móveis e IoT, baseada em tecnologias de IA, automação e gestão de segurança unificadas, para prevenção de ciberataques de última geração.
Programa de Canal: Programa centrado no conhecimento, preparação e colaboração para o crescimento do negócio via canal.
Principal área de foco: Desenvolvimento de soluções de cibersegurança para prevenção de ciberataques de última geração.



Responsável de contacto: Pedro Coutinho, Channel Manager
E-mail: pcoutinh@cisco.com **Web:** www.cisco.com **Soluções:** Software, Hardware e Serviços de Networking, Colaboração, Segurança, Data Center, SDN, ambientes Multi-cloud, IoT. **Programa de Canal:** Cisco Channel Partner Program. Inclui programas de incentivo a vendas; Customer Experience (CX); formação em Sales Connect (salesconnect.cisco.com); portal de co-marketing (marketingvelocitycentral.cisco.com); plataforma Devnet para desenvolvimento de aplicações e integrações (devnet.cisco.com); portal dCloud para demonstração de soluções (dcloud.cisco.com). **Área de foco:** PMEs; Organizações de Grande e Média dimensão; Operadores de telecomunicações.



Responsável de contacto: David Benito Álvarez, Partner Business Manager, Iberia
E-mail: dbenitoalvarez@commvault.com
Web: <https://partners.commvault.com/>
Soluções disponibilizadas: Backup e recuperação, proteção de dados, disaster recovery, eDiscovery e conformidade, HyperScale, Metallic Cloud Storage, Metallic Backup-as-a-Service, armazenamento distribuído Hedvig.
Programa de Canal: Partner Advantage.
Principal área de foco: Fabricante líder de software enterprise para a gestão dos dados em ambientes cloud e on-premise.



Responsável de contacto: Diogo Pereira
E-mail: dpereira@ingecom.net
Web: <https://cymulate.com/>
Soluções disponibilizadas: Simulação de falhas de segurança com 8 vetores de ataque (E-mail, Web, Phishing, Hopper, Endpoint, DLP, WAF, Ameaça Imediata).
Principal área de foco: Continuous Security Validation Across the Full Kill Chain.



Responsável de contacto: Adelino Pereira, D-Link VIP+ Channel Sales Account **E-mail:** pt-sales@dlink.com
Web: <https://eu.dlink.com/pt/pt/partner-login>
Soluções disponibilizadas: D-Link for Business: Switching (Smart, Managed and DataCenter) WiFi Pro Access Points and unified Wireless controllers (hardware and software cloud), Industrial Switching and routing M2M, IP Surveillance, Mobility 4G/5G D-Link Smart Home: WiFi Mesh routers and extenders, mydlink cloud platform (camaras, smart plugs), USB-C dongles hubs, switches unmanaged. **Programa de Canal:** D-Link Value in Partnership+
Principal área de foco: Networking and Surveillance Solutions.



Responsáveis de contacto: Ignacio Martin
E-mail: Ignacio.Martin@dell.com
Web: www.delltechnologies.com/partner/pt-pt/partner/partner-programs.htm
Soluções disponibilizadas: Soluções e serviços de hardware e software. Outsourcing, Storage & Backup, Networking, Computing, Virtualização, Segurança, Content Management, End user computing e Periféricos. **Programa de Canal:** Dell Technologies Partner Program. **Principal área de foco:** Fornecedores de soluções e serviços de tecnologias de informação para o mercado empresarial para o mercado empresarial.



Responsável de contacto: José Câmara
E-mail: draytek@visus.pt
Web: www.draytek.com
Soluções disponibilizadas: Router's com Firewall e Servidor/Ciente de VPN, Switches e Access points WiFi.
Programa de Canal: Sub-Distribuidor, VAR e Integrador.
Principal área de foco: Soluções de conectividade, interligação encriptadas e seguras.



Responsável de contacto: Claudia Gonçalves **E-mail:** DBPT_b2b-sales@dynabook.com **Web:** https://extranet.emea.dynabook.com/account/sign_up **Soluções:** Solução daaS, a nossa oferta "dynabook as a service", opção simples, flexível e inteligente para atualizar o parque informático, Solução de computação edge, dynaEdge, Solução de virtualização móvel, dynabook Mobile Zero Client, Serviços de suporte, disponível em <https://pt.dynabook.com/generic/services/> **Programa de Canal:** Dynabook Business Partner Program com os níveis Subscrição: Silver, Gold e Platinum. **Área de foco:** Comercialização de Hardware (Portáteis) e Soluções de Mobilidade para o segmento Corporate Enterprise, Sector Público e SMB. profissional.



Responsável de contacto: Paulo Magalhães
E-mail: pmagalhaes@easyvista.com
Web: www.easyvista.com/pt
Telefone da empresa: 218 051 320
Soluções disponibilizadas: EV Service Manager e EV Self Help
Programa de Canal: Não Aplicável
Principal área de foco: IT, HR, Customer Service, Facilities



Responsável de contacto: Nuno Martins
E-mail: nmartins@ingecom.net
Web: www.efficientip.com
Soluções disponibilizadas: DNS, DHCP & IP Address Management. DNS Security. Network Management. Application Traffic Management.
Principal área de foco: Gestão inteligente e segura de DNS, DHCP, IPAM (SmartDDI).



Responsável de contacto: Paulo Campino
E-mail: paulo_campino@epson.pt
Web: www.epson.pt/portal
Soluções disponibilizadas: Soluções de impressão inkjet, projeção laser 3LCD, robótica, wearables, realidade aumentada e Paperlab para reciclagem e produção do papel novo na empresa com a máxima segurança na destruição do documento.
Programa de Canal: Programas de canal Epson Partner Plus.
Principal área de foco: Tecnologia sustentável para digitalização da empresa com a mínima pegada meioambiental.



Responsável de contacto: Nuno Mendes
E-mail: comercial@eset.pt
Web: www.eset.pt
Soluções disponibilizadas: Anti-malware, EDR, Threat Intelligence, DLP, Encriptação, 2FA, Backup, Segurança na Cloud
Programa de Canal: Revenda, MSP
Principal área de foco: Cibersegurança



Responsável de contacto: Antero Gama **E-mail:** marketing@eticadata.com **Web:** www.eticadata.com **Soluções:** Soluções de gestão empresarial para organizações de diversas dimensões e setores de atividade. ERP, Gestão Comercial, Contabilidade, Recursos Humanos, Investimentos; Autogest Oficinas, Stands, Frotas, Rent-a-Car; CRM, E.Mobile, Gestão de Obras e Projetos, Apoio Pós Venda; Comércio Eletrónico; Fatura Eletrónica. **Programa de Canal:** O software ETICADATA é distribuído exclusivamente através de uma rede de mais de 200 parceiros certificados, que integram o ETICADATA PARTNER PROGRAM. **Área de foco:** Desenvolvimento de soluções de gestão empresarial.



Responsável de contacto: Rui Nunes, Sales Manager Portugal e Angola **Web:** www.extremenetworks.com/partners **Soluções disponibilizadas:** Fabricante do mercado de soluções de rede baseadas em cloud. Soluções para todos os ambientes de rede, do edge ao data center, soluções Wi-Fi6, segurança, gestão e analítica de rede. **Programa de Canal:** EPN Partner Program. **Principal área de foco:** Hardware e Software para Redes de alta disponibilidade (Wired & WiFi).



Responsável de contacto: Luis Miguel Cañete, Channel Manager Spain & Portugal **E-mail:** l.canete@f5.com **Web:** https://account.f5.com/partnercentral **Soluções disponibilizadas:** F5 Brings Adaptive Applications to Life. F5's automation, security, performance, and insight solutions enable adaptive applications that allow our customers to focus on their core business, boost speed to market, improve operations, and build trust with their customers. **Programa de Canal:** www.f5.com/partners. **Principal área de foco:** Scurity, Cloud.



Responsável de contacto: João Fonte **E-mail:** geral@factis.com **Web:** www.factis.com **Soluções disponibilizadas:** BMC FootPrints, Track-It! e Client Management. Ivanti. 4me ESM. MailStore. TeamViewer. Nakivo. ServersCheck. CybeReady. Serviços geridos IT infraestruturas e sistemas. **Programa de Canal:** Descontos de revenda quando aplicável. **Área de foco:** Serviços TI (IT Services) e Soluções de Gestão e Automação do Serviço TI (ITSM Solutions).



Responsável de contacto: Rui Pinho **E-mail:** rpinho@fortinet.com **Web:** partnerportal.fortinet.com **Soluções:** Soluções de Ciber Segurança e plataformas de Segurança de Redes: Firewall NGFW (Enterprise, UTM), Sandbox, Endpoint Protection, Endpoint Detection & Response, Anti-DDoS, Switching & Wireless, WAF, Application Delivery, E-mail protection, SIEM, SD-Branch, SOAR, Web Isolation, UEBA, EDR/MDR & Deception, ADC- Application Delivery, Automate Security, Crypto VPNs, Management & Analytics, Mobile Security, NAC, IoT Security, SCADA/ Industrial Control, SD-WAN, SASE. **Programa de Canal:** Engage - Fortinet Partner Program. **Área de foco:** End to end security.



Responsável de contacto: Business Center **E-mail:** business.center@ts.fujitsu.com **Web:** https://extranet.ts.fujitsu.com/s/CPP/pt/Pages/default.aspx **Soluções:** Client Computing Devices (CCD), DATACENTER, Sistemas integrados de Computação e Armazenamento, Redes, SERVIÇOS de Suporte etc. **Programa de Canal:** O Programa de Parceiros SELECT é feito para fazer crescer o seu negócio. E a forma mais eficaz de o fazer é desenvolvendo a sua perícia em produtos e soluções Fujitsu através da especialização como Especialista SELECT. **Área de foco:** O foco do programa de Canal da FUJITSU, SELCET PARTNER PROGRAM é focado nas pessoas que constituem o nosso ecossistema.



Responsável de contacto: Eduardo Bentes **E-mail:** ebentes@generixgroup.com **Web:** www.generixgroup.com/pt **Soluções disponibilizadas:** Serviços EDI - Intercâmbio Eletrónico de Dados, Faturação Eletrónica, Portais Colaborativos, Software de Gestão de Armazéns (WMS), Software de Gestão de transportes (TMS) **Principal área de foco:** Transformação digital da Supply Chain.



Responsável de contacto: João Moro, Portugal Hardware Infrastructure & Indirect Sales Manager **Web:** Hewlett Packard Enterprise Partner Ready Portal- <https://partner.hpe.com/> **Soluções disponibilizadas:** Hardware Growth (Computing, Storage, Hyperconverged solutions, HPC) & PointNext (Services, GreenLake), Intelligent Edge (Aruba Mobility, LAN, WLAN, Security) **Programa de Canal:** Partner Ready Program e Partner Ready for Aruba, com níveis de especialização Platinum, Gold, Silver e Base Business Partner. **Principal área de foco:** Hybrid IT, Aruba Hardware Growth & PointNext, Aruba Networking, Service Providers e outros.



Responsável de contacto: José Bandeirinha **E-mail:** Jose.Bandeirinha@hp.com **Web:** https://partner.hp.com/ **Soluções:** Soluções tecnológicas de computação, impressão e serviços de informática para parceiros profissionais, de consumo e/ou utilizador final. **Programa de Canal:** Amplify, um programa desenhado à escala global, que visa acelerar a transformação digital, valorizando os parceiros dedicados, assegurando a melhor experiência para o Cliente. **Principal área de foco:** O programa Amplify visa a colaboração entre a HP e o Parceiro para que ambos tenham estratégias alinhadas e criem dinâmicas, aproveitando as vantagens competitivas de cada um.



Responsáveis de contacto: Rui Silva, Channel Director **E-mail:** rui.silva@huawei.com **Web:** https://partner.huawei.com/ **Soluções disponibilizadas:** Enterprise Networking, Enterprise Optical Transmission & Access, Storage, Data Center, Intelligent Collaboration, Enterprise Wireless, Digital Power. **Programa de Canal:** e+Partner: Sales Partner, Service Partner, Solution Partner, Talent Alliance Partner (Leaning Partner, ICT Academy). **Área de foco:** Wi-Fi 6, Storage, Modular Data Centers, UPS, Video Conferencing, DWDM, GPON.



Responsável de contacto: Rui Ribeiro, Director IBM Global Business Partners Portugal **E-mail:** ibm_directo@pt.ibm.com **Web:** www.ibm.com/partnerworld **Soluções disponibilizadas:** Soluções integradas de HW, SW e Serviços. **Programa de Canal:** Programa IBM Partnerworld - contempla quatro níveis: Registered, Silver, Gold e Platinum **Principal área de foco:** Empresa de soluções cognitivas em plataforma cloud com o objetivo de transformar os vários setores, como Serviços Financeiros - Bancos e Seguradoras; Telecomunicações; Energia; Produtos industriais; Administração Pública; Saúde; Retalho; Transportes.



Responsável de contacto: Daniel Cruz, Channel Manager Europa do Sul **E-mail:** dcruz@infinidat.com **Web:** www.infinidat.com **Soluções disponibilizadas:** Soluções, produtos e serviços de armazenamento e proteção de dados com alta disponibilidade, físico e na cloud, com extrema performance e com o mais baixo TCO mesmo em ambientes multipetabyte. **Programa de Canal:** Partner Program - Incentivos e iniciativas de desenvolvimento e apoio aos parceiros **Principal área de foco:** Gestão e retenção de dados corporativos, proteção de dados com rápida recuperação, enterprise continuity, retenção e conformidade..

**Responsável de contacto:**

Paulo Rosa

E-mail: paulo.rosa@infor.com**Web:** www.infor.com/pt-br/partners **Telefone:** 939 849 946**Soluções disponibilizadas:** Cloud Suites para ERP, EAM, WMS, SCM, SCE, EPM, BI**Programa de Canal:** Alliance Partner, Channel Partner, Services Partners.**Principal área de foco:** Soluções completas para empresas e corporações em modelo SaaS, adaptáveis a modelos híbridos e com plataforma tecnológica para transformação digital.**Responsável de contacto:** Élio Oliveira**E-mail:** atencao_comercial@kaspersky.pt**Web:** www.kaspersky.pt | www.kasperskypartners.com**Soluções disponibilizadas:** Endpoint Security Solutions (Cloud ou On-Permis Management); System Management Solution; Security for Virtualization; Mobile Security & MDM; DDoS Protection; KATA - Anti Targeted Attack; Security for Data Centers; Fraud Prevention Solution; KICS - Industrial Cyber Security; Security Intelligence Services; Cyber Security Awareness.**Programa de Canal:** Kaspersky United, Programa Europeu de Parceiros B2B. **Principal área de foco:** Cyber Security Software.**Responsável de contacto:**

Patrícia Nunez, Iberia Channel Manager, Sérgio Baltasar

E-mail: lenovoptinfo@lenovo.com, sbaltasar@lenovo.com**Web:** www.lenovopartner.com**Telefone:** 915 407 283**Soluções disponibilizadas:**

PC & Smart Devices, Data Center Infrastructure

Programa de Canal: Lenovo Partner Engage com os níveis Authorized, Silver, Gold e Platinum.**Principal área de foco:** PC & Smart Devices, Datacenter Infrastructure.**Responsável de contacto:**

Juan Leal Cárdenas, General Manager da Lexmark Ibérica

E-mail: sparecept@lexmark.com**Web:** www.lexmark.pt**Soluções disponibilizadas:**

Lexmark cria soluções e tecnologias de impressão e imagem. Consumíveis. Managed Print Services. Cloud Services. Soluções para múltiplos setores.

Programa de Canal: Lexmark Connect Programme.**Principal área de foco:** Soluções inovadoras que ajudam a imprimir e gerir informação com facilidade, eficiência e segurança.**Responsável de contacto:**

Luís Lameiras

E-mail: luis.lameiras@lge.com**Web:** www.lg.com/global/business**Soluções disponibilizadas:** Digital Signage; Commercial TV, Hotel Solutions; Projectão; Monitores IT e MTV; Portáteis, Medical Imaging e Solução Global de Energias Renováveis dirigidas ao canal doméstico (Painéis Fotovoltaicos- PV e Baterias- ESS).**Programa de Canal:** LG Partner 360°.**Principal área de foco:** Transporte; Educação, Retailho, Hospitality, Saúde, Corporate/ Governo, Infraestruturas.**Responsável de contacto:**

Luís Fernandes de Pinho, CEO

E-mail:

luis.pinho@maxiglobal.pt

Web: www.maxiglobal.pt**Soluções disponibilizadas:**

Desenho e implementação de soluções na área de data centers, tecnologias para edifícios, energia e comunicações.

Principal área de foco:

Datacenter Solutions, Monitoring Systems, Power, Cooling, Security, Networking e Engineering..

**Responsável de contacto:**

Paulo Calado, Director de Desenvolvimento e Negócio de Parceiros

E-mail: paulo.calado@microsoft.com**Web:** partner.microsoft.com/pt-pt**Soluções:** Apps & Infra (Azure), Data & AI (Azure), Modern Work (Office/Microsoft 365), Business Applications (Dynamics 365), Surface e HoloLens. **Programa de Canal:** Microsoft Partner Network, níveis "Membro da Comunidade", "Subscrição Action Pack", "Competências Silver", "Competências Gold" e especializações avançadas. **Área de foco:** Desenvolvimento de Práticas de Serviços e Soluções Cloud. Mercados B2B.**Responsável de contacto:**

João Carvalho

E-mail: Joao.Carvalho@tpv-tech.com**Web:** www.philips.co.uk/c-m-pc/monitors**Soluções disponibilizadas:**

A MMD-Monitors & Displays Holding BV ('MMD') comercializa e vende exclusivamente displays LCD da marca Philips em todo o mundo sob licença de marca registada da Koninklijke Philips NV. trazendo produtos inovadores para o mercado.

Principal área de foco:

Fornecedores de monitores para o mercado empresarial.

**Responsável de contacto:** Hugo Novais**E-mail:** Hugo.FernandesNovais@netapp.com**Web:** www.netapp.com/ e https://cloud.netapp.com/**Soluções Disponibilizadas:**

Gestão, Armazenamento, Protecção e Otimização de dados on-premises e na Cloud.

Programa de Canal: NetApp Unified Partner Program.**Principal área de foco:**

Armazenamento, Backup, Software, VDI, Hiperconvergência, Otimização e Automação de Serviços e Infraestrutura de Cloud e Redução de Custos.

**Responsável de contacto:**

Markus Krammer

E-mail: info@nfon.com**Web:** www.nfon.com/pt/**Soluções Disponibilizadas:**

A NFON é o único fornecedor pan-europeu de PBX em cloud.

Com o Cloudya, a NFON oferece uma solução para comunicações avançadas empresariais na cloud. Outras soluções premium e do setor completam o portfólio no campo das comunicações cloud.

Principal área de foco:

Fornecedor pan-europeu de Cloud PBX.

**Responsável de contacto:** Tomás Juárez, Channel ManagerNutanix Iberia **E-mail:** tomas.juarez@nutanix.com **Web:**my.nutanix.com **Soluções:** Líder mundial em software de gestão de infraestruturas multicloud (privadas ou híbridas), em qualquer lugar e a qualquer escala. **Programa de Canal:** Elevate Reseller Partner Program. Um programa de parceria integrado e baseado em competências que oferece boas recompensas com o investimento em experiência Nutanix. **Área de foco:** Programa de parceiros certificados que identifica claramente os requisitos e benefícios segundo os 3 níveis de parceria; Authorized Partner, Cloud Professional e Cloud Champion**Responsável de contacto:** Tiago Caldas, Sales Director Iberia**E-mail:** shinrai-portugal@okieurope.com **Web:** www.oki.com/pt**Soluções disponibilizadas:** A OKI é uma marca global B2B especializada na criação de soluções e serviços de impressão rentáveis, eficientes e de alto desempenho, com tecnologia digital LED. As impressoras OKI são reconhecidas pela sua inovação, fiabilidade, capacidade de manuseamento de suportes inigualável e excelente qualidade de cor. **Programa de Canal:** Programa de Parceiros OKI Shinrai. **Principal área de foco:** Soluções de impressão profissionais in-house; Tecnologia digital LED; Personalização e Customer Experience.



Responsável de contacto: Ricardo Nobre
E-mail: ricardo.nobre@oracle.com
Web: www.oracle.com/pt/partnernetwork/
Soluções disponibilizadas:
IaaS, Systems, Engineered Systems, Cloud@Customer, Storage, PaaS, Data Management, Big Data, Artificial Intelligence, Security, Integration, SOA, ECM, Analytics, SaaS, Marketing Automation, Sales, Service, ERP, SCM, EPM, HCM.
Principal área de foco: Sistemas, Infrastructure & Platform, aplicações de negócio transversais, aplicações negócio verticais para ambientes on premises ou e/Cloud.



Responsável de contacto: Paulo Vieira, Regional Sales Manager Portugal
E-mail: dl-portugal@paloaltonetworks.com
Web: www.paloaltonetworks.com
Soluções: Soluções de Segurança com Firewalls de Nova Geração, Segurança de IOT e SCADA Industrial, Segurança de Endpoint Avançado (EDR, UEBA, NTA), Análise Comportamental, SD-WAN, SASE, Segurança de Aplicações Cloud SaaS (CASB), Segurança de Cloud (CPSM, CWSS, CWPP), Soluções de Segurança de SOC (SOAR), Threat Intelligence Management, Attack Surface Management e Digital Experience Management.
Programa de Canal: Nextwave Partner Program.
Área de foco: Segurança e Visibilidade aplicacional de toda infra-estruturas dos nossos clientes.



Responsável de contacto: Rogério Canhoto
E-mail: info@phcsoftware.com
Web: www.phcsoftware.com
Soluções disponibilizadas:
A PHC desenvolve software de gestão que ajuda as empresas a responder aos desafios de negócio. Para isso, a empresa apresenta os produtos PHC CS e PHC GO, que se adaptam à diferentes empresas e necessidades.
Principal área de foco: Software de gestão.



Responsável de contacto: Felicidade Ferreira – Country Manager para Portugal, Cabo Verde, S. Tomé e Guiné Bissau
E-mail: comercial@primaverabss.com
Web: www.primaverabss.com/pt
Soluções disponibilizadas: Soluções de gestão empresarial para organizações de diversas dimensões e setores de atividade.
Programa de Canal: Canal comercial constituído por mais de 600 Parceiros de negócio
Principal área de foco: Desenvolvimento de soluções de gestão empresarial e plataformas para integração de processos de negócio.



Responsável de contacto: Adrian Groba
E-mail: adriangroba@qnap.com
Web: www.qnap.com/solution/partner-program/pt-pt/
Soluções disponibilizadas: NAS, SAN, Switches e Routers.
Programa de Canal: QNAP Partner Program
Principal área de foco: Armazenamento e Networking.



Responsável de contacto: Renato Adrião
E-mail: renato.adriao@redhat.com
Web: https://connect.redhat.com/
Soluções: Linux, Virtualization, Software Defined Storage, OpenStack - IaaS Cloud Platform, Ansible - DevOps Language, JBoss - Application Server, SOA Platform, BRMS, BPM, OpenShift, Continuous container based development platform, Single Sign-On, Kubernetes Cluster Management.
Programa de Canal: Redhat Connect (Ready, Advanced e Premier) - Solution Provider Program, ISV Program, GSI Program, Cloud & Service Provider Program, Embedded Program.
Área de foco: OpenSource Enterprise software, Openstack, Management of Private and Hybrid Containers Platforms, IaaS, XaaS, DevOps, Containers, Middleware, Kubernetes, IoT, Edge, Business Rules, SOA, Business Process Management, Training and Certification, Consulting.



Responsável de contacto: Jorge Silva – Diretor Indirect Channels
E-mail: jsilva@ricoh.pt
Web: www.ricoh.pt
Soluções: “Impressoras e multifunções para todos os segmentos - pessoal, comercial e industrial. Várias tecnologias como Laser para segmentos office, Latex e UV para grande formato, Jato Tinta DTG para impressão têxtil direta. Software de gestão documental profissional Docuware”.
Programa de Canal: Ricoh European Partner Program, com distribuidores monomarca ou multimarca e várias ferramentas de suporte.
Principal área de foco: Soluções de impressão globais para todas as organizações. Soluções de gestão documental profissional e workflow.



Responsável de contacto: Daniel Sardinha
E-mail: compras@soon.pt
Web: www.riello-ups.com
Soluções disponibilizadas: Fabricante Italiano de UPS monofásicas e trifásicas de 400 VA a 6,4 MVA, para aplicações que vão desde pequenos escritórios a grandes projetos industriais e datacenters.
Programa de Canal: Programa de Parceiros Riello UPS.
Principal área de foco: Venda de UPS e produtos de energia para a continuidade dos negócios.



Responsável de contacto: Jorge Faria da Mota, Diretor-Geral da Rittal Portugal
Web: www.rittal.pt
Nexus Solutions: www.nexus-solutions.pt
Riello UPS: www.riello-ups.com/
CloudDirect: https://clouddirect.pt/
Soluções: Caixas e Armários para Automação Industrial, Distribuição de Energia, Sistemas de Climatização Industrial, Armários para Telecomunicações, Bastidores de 19”, Climatização para infraestruturas TI e Datacenters.
Programa de Canal: Rittal IT Partner Programme e Canal de Distribuição.
Área de foco: De Micro Datacenters a Hyper Scale Datacenters, passando por Edge Datacenters, incluindo Salas de Alta Segurança, Bastidores, PDU's, Monitorização, Detecção e Extinção de Incêndios, Energia, etc.



Responsáveis de contacto: Filipa Gomes Pereira, Ana Ribeiro e Hugo Oliveira (Sales Directors)
E-mail: filipa.gomespereira@sage.com, ana.ribeiro@sage.com e hugo.oliveira@sage.com
Web: http://sage.pt/
Soluções disponibilizadas: Faturação, Salários e Recursos Humanos, Gestão e ERP, Contabilidade.
Programa de Canal: Sage Partner Program: Distribuidores, Contabilistas, ISVs Globais e Locais; Parceiros ISVs.
Principal área de foco: Faturação, contabilidade, gestão de RH e gestão integrada.



Responsáveis de Contacto: Pedro Miguel Fernandes, Mobile Channel Division Manager e Jorge Horta, Channel Sales Manager.
E-mail: p.fernandes@samsung.com e jorge.horta@samsung.com
Web: www.samsung.com/pt/business/ e https://partnerhub.samsung.com
Soluções Disponibilizadas: Mobilidade, Sinalética Digital, Monitores e Componentes.
Programas de Canal: Mobile Valued Partners (MVP) e Samsung Team of Empowered Partners (STEP)
Principal área de foco: Soluções de Produtividade e Gestão para Mobilidade; Segurança Samsung Knox; POS Móvel; Pagamentos Móveis; Soluções para Hotelaria; Sinalética Digital.



Responsável de contacto: Sara Buisel (Parceiros Estratégicos Mundiais) / Céu Mendonça (Parceiros Estratégicos Nacionais)
E-mail: sara.buisel@sap.com, ceu.mendonca@sap.com
Web: https://partneredge.sap.com/en/welcome.html
Soluções: SAP S/4HANA (Intelligent ERP, Cloud), SAP C/4HANA (Customer Experience), SAP SuccessFactors (HXM), SAP Analytics Cloud, SAP Ariba, SAP Concur, Industry Cloud, SAP HANA, SAP Cloud Platform, entre outras.
Programa de Canal: SAP PartnerEdge
Áreas de foco: Promoção da adoção do conceito de Empresa Inteligente. Soluções para a Gestão da Experiência, cuja abrangência passa pelo Brand Awareness até à experiência do colaborador.

**Responsável de contacto:**

Paulo Silva

E-mail:

psilva@ingecom.net

Web:

www.sealpath.com

Soluções disponibilizadas:

Proteção, encriptação de documentos e controlo de acessos a dados. Solução de IRM (Information Rights Management).

Principal área de foco:

Proteção, encriptação de documentos e controlo de acessos a dados..

**Responsável de contacto:** Jaime Palma, Channel Sales Engineer**E-mail:** jaime.palma@socomec.com**Web:** www.socomec.pt**Soluções disponibilizadas:** Especialista em soluções de elevada qualidade de energia. UPS para redes/centros de dados. Sistemas de Transferência. Rectificadores. Interruptores e Computadores de Potência. Contadores e Sistemas de Monitorização de Energia..**Programa de Canal:** Socomec Partner.**Principal área de foco:**

Centros de Dados. Tecnologias de Informação. Cuidados de Saúde. Infra-estrutura. Energia. Indústria. Edifícios. .

**Responsável de contacto:** Sergio Martinez, Country Manager Iberia**E-mail:** smartinez@sonicwall.com **Web:** https://sonicwall.force.com/**partner/SwLogin** **Soluções:** Sonicwall fornece produtos e soluçõespara construir uma plataforma de defesa multi-camadas e em tempo real para prevenir, detectar e bloquear todos os tipos de ameaças cibernéticas, com firewalls de próxima geração, endpoint avançado, WIFI seguro, switches, acesso remoto seguro no local e na nuvem, segurança de e-mail, Office 365 e SaaS. **Programa de Canal:**Programa do canal "Securefirst" com 4 níveis (Registered, Silver, Gold e Platinum). **Área de foco:** Ciber-segurança para empresas

distribuídas, administração pública, saúde, educação e PMEs.

**Responsável de contacto:**

Miguel Sá Pereira

E-mail: miguel.sapereira@sophos.com**Web:** www.sophos.com/en-us.aspx**Soluções disponibilizadas:** Intercept X, EDR, Managed Threat Response, XG Firewall, Cloud Optim, Email, Intercept X for Server, Secure Web Gateway, Wireless, Mobile, Phish Threat, Central Device Encryption.**Programa de Canal:** Authorized, Silver, Gold e Platinum**Principal área de foco:** Proteção de redes e endpoints, cibersegurança.**Responsável de contacto:** Vasco Sousa**E-mail:** vasco.sousa@storagecraft.eu**Web:** https://partnerportal.storagecraft.com/**Telefone:** 219 362 410**Soluções disponibilizadas:**

ShadowProtect, ShadowXafe, Cloud Services DRaaS, Cloud Backup for O365, OneXafe Storage, OneXafe Solo.

Programas de Canal: Partner Program**Principais áreas de foco:** Software de Backup e Disaster Recovery, Disaster Recovery na Cloud, Managed Services, Storage scale-out, NAS e Armazenamento por objects convergente.**Responsável de contacto:** Antonio Sáez**E-mail:** antonios@supermicro.com**Web:** www.supermicro.com**Soluções:** Soluções de computação end-to-end para Data Center, Cloud computing e embedded markets, servidores, armazenamento, blade, workstations, racks, dispositivos de rede, server management software e technology support and services. **Programa de Canal:**Programa de Canal – Facultativo **Área de foco:** Data Center, HPC and Engineering, CSP, Telecom, Bank, Consulting and Insurance, Industry, Transport, Distribution and Logistic, Medical and Health, Defense and Aerospace, ISV, Security e Surveillance.**Responsável de contacto:**

Vitor Pires

E-mail: vitor.pires@tplink.com**Web:** www.tp-link.pt**Soluções disponibilizadas:** Hardware e serviços de rede Wi-Fi para consumidor final e empresas.**Programa de Canal:** A TP-Link tem um Programa de Canal para a área de consumo e outro Programa de Canal para mercado SMBs.**Principal área de foco:** Área de redes empresariais para mercado PMEs, onde disponibiliza hardware de rede e serviços de apoio.**Responsável de contacto:** Jorge Saez**E-mail:** jorge.saez@veritas.com **Web:** https://partnernet.veritas.com/**Soluções:** A Veritas Technologies LLC desenvolve e fornece soluções de Software. Estas soluções de Software ajudam as organizações na Proteção de Dados, Compliance e serviços de otimização de armazenamento. Os seus principais produtos são: Backup Exec, Saas Backup, DLO, Netbackup e Enterprise Vault.**Programa de Canal:** Veritas Partner Force Program em que existem 4 níveis de Parceria: Registered, Silver, Gold e Platinum.**Principal área de foco:** Soluções de Backup e Recuperação de Data Center.**Responsável de contacto:** Mário Vasconcelos, Portugal SalesManager, Products & Services **E-mail:** pt.sales@Vertiv.com **Web:**https://partners.vertiv.com/Portugese/ **Soluções:** Sistemas UPS

monofásicos e trifásicos, PDUs básicos e inteligentes, Bastidores livres e de contenção, Arrefecimento de precisão, Consolas KVM, Monitorização de infraestruturas e centros de dados, Serviços de

Start-Up e Life-Cycle. **Programa de Canal:** VPP Vertiv Partner

Program para distribuidores e VIP Vertiv Incentive Program para

parceiros de canal. **Área de foco:** Soluções integradas de proteção

e distribuição de energia, arrefecimento e integração em bastidores, para infraestruturas críticas TI em centros de dados e aplicações Edge.

**Responsável de contacto:**

Rodolfo Estrompa, Strategic Partner Business Manager

E-mail: restrompa@vmware.com**Web:** https://www.vmware.com/partners.html**Soluções disponibilizadas:**

Soluções Cloud, de modernização de aplicações, networking, segurança e espaço de trabalho digital.

Programa de Canal: Partner Connect.**Principal área de foco:** As soluções de VMware ajudam os clientes a oferecer qualquer aplicação, em qualquer nuvem e dispositivo.**Responsável de contacto:** Carlos Vieira, Country Manager, Portugal &Espanha **E-mail:** portugal@watchguard.com **Web:** www.watchguard.com**Soluções:** Appliances Firewall, Firewalls virtuais e na cloud, Autenticação multifator (MFA), Wireless Access Points, Wireless Intrusion Prevention (WIPS), Segurança Avançada de Endpoint (EDR), Antivírus de Endpoint, Gestão de Vulnerabilidades, Proteção de Dados Pessoais, Proteção ao nível do DNS. **Programa de Canal:** WatchGuard ONE com vários níveis de Parceiros: Silver, Gold, Platinum e MSSP. **Área****de foco:** A WatchGuard® Technologies, Inc. é líder global na área das soluções de segurança de rede, das Wi-Fi seguras, da autenticação multi-fator e da proteção avançada de endpoints.**Responsável de contacto:**

Ana Sofia Garcia, Multibrand Channel Manager

E-mail: xeroxportugal@xerox.com**Web:** www.xerox.pt**Principal área de foco/ Soluções Disponibilizadas:**

Equipamentos multifuncionais e impressoras para ambientes de escritório, produção e mercado das artes gráficas; ainda serviços de financiamento, soluções de managed print services e outsourcing da gestão e processamento de documentos.

Programa de Canal:

"Global Partner Program".

diretório de distribuidores e VADs



Ajoomal Associados S. L.
Localidade: Almada
Contacto: Fernando Pimenta Santos
E-mail: portugal@ajoomal.com
Web: www.ajoomal.pt
Telefone: 211 302 194

Principais marcas distribuídas:

Barracuda, Bayshore, CipherCloud, Cososys, Corero, Datto, Extreme Networks, GFI, Orcam, Panda, Progress, PortNox, Netwrix, Neverfail, ObservelT, Orcam, Peplink, Progress, Prot-on, Rackmount-IT, SecurAge, Silent Circle, Sophos, Teramind, Thales, WatchGuard.



Arrow ECS Portugal
Localidade: Lisboa
Telefone: + 351 218 933 100
Web: www.arrow.com/ecs/pt/
Contacto: José Charraz
Principais marcas distribuídas: Algosec; Alibaba Cloud; Allot; Aruba Networks; AWS; BitTitan; Broadcom; Carbon Black; Check Point; Citrix; CommVault; Dell Technologies; Densify; F5; FireEye; Fortinet; Gemini

Data; Hitachi; Hewlett Packard Enterprise (HPE); Huawei; IBM; Infinidat; Infoblox; Intel; Ixia; Keysight Technologies; Lenovo; Micro Focus; Microsoft; NetApp; Nutanix; Nvidia; Oracle; Pulse Secure; Pure Storage; Quantum; Radware; Red Hat; Snyk; Splunk; SUSE; Swivel Secure; Symantec; Tenable; Trend Micro; Vectra AI; Veeam; Veritas; Viewtinet; VMware; Zimbra.



Charmex Internacional S.A.
Localidade: Cacém
Contacto: Bruno Couto
E-mail: bcouto@charmex.net
Web: www.charmex.net

Telefone: 910 688 231

Principais marcas distribuídas:

Samsung, Maxell, Vivitek, Christie, Unilumin, Novastar, Traulux, Clevertouch, Gefen, Elmo, Hitachi, IDK, RGBLink, Lifesize, Poly, Sharp, Vision, Sony, SMS, AVStumpfl.



CPCDI, S.A.
Localidade: Guifões
Contacto: Eunice Graça
E-mail: cpcdi@cpcdi.pt | eunice.graca@cpcdi.pt
Telefone: 229 570 200
Principais marcas distribuídas: Microsoft, HP, Hewlett Packard,

Acer, APC, Asus, Brother, Benq, Canon, Conceptronic, Corsair, D-Link, Dynabook, Eaton, Edimax, Equip, Ewent, Epson, Genius, Hp, Hpe, Huawei, Kingston, Lenovo, Levelone, Lg, Microsoft, Msi, Napofix, Ngs, Norton Lifelock, Nikon, Olympus, Razer, Samsung, Sony, Targus, Tp-Link - Tomtom, Toshiba, Transcend, Trust, Western Digital, Wingsys.



Databox Informática, S.A.
Localidade: Massamá
Contacto: José Branco Neves - Commercial Director
E-mail: j.neves@databox.pt
Web: www.databox.pt
Telefone: 214 308 400
Principais marcas distribuídas:
Acer, Adobe, Alcatel-Lucent, Amd, AOC, APC, Apple, Artixium, Aruba, Assa Abloy, Asus, Autodesk, Aver, Barkan, Birch, Bosch, Box Systems, Brother, Canon, Cat, Cisco, Conceptronic, Cooler Master, Corel, Creative, Datacard, Datalogic, Dell, Dibal, Digitus, D-Link, Dynabook, Eaton, Ednet, Elo Touch,

Energizer, Epson, Equip, Ewent, Fagor, Fellowes, Fonestar, Freecom, Fujifilm, Fujitsu, Garmin, Hammer, Harman/Kardon, Hitachi, Hikvision, Honeywell, Hp, Hp Enterprise, Ibm, Intel, Iris, Jbl, Kaspersky, Keyinvoice, K-Guard, Kingston, Kramer, Lenovo, Level One, Lexmark, Lg, Lifetech, Linksys, Logitech, McAfee, Metrologic, Metronic, Meetio, Microsoft, Mooov, Motorola, Napofix, Nedis, Nokia, Nomadix, Olirack, Panasonic, Panzer Glass, Philips, Pioneer, Planet, Port, Primux, Qnap, Ruggear, Samsung, Seagate, Sennheiser, Sitten, Skullcandy, Socomec, Sony, Spc, Spirit Of Gamer, Storagecraft, Symantec, Synology, Targus, Toshiba, Tp-Link, Trust, Unyka, Varta, Verbatim, Viewsonic, Vogels, Wacom, Western Digital, Wiko, Wisi, Xerox, Xiaomi, Zebra



Distr-IT - Tecnologias de Informação e Multimédia Lda.
Localidade: Linda-a-Velha
Contacto: Jaime Melância
E-mail: jaime.melancia@distr-it.pt

Web: www.distr-it.pt

Telefone: 214 159 205

Principais marcas distribuídas: Poly (Polycom+Plantronics), Yamaha UC, Angekis, Avaya, LifeSize, Kramer e Globalmed.



Esprinet Portugal, Lda
Localidade: Porto
Contacto: Miguel Peixoto, Diretor Comercial
E-mail: suporte-pt@esprinet.com
Web: www.esprinet.com

Telefone: 220 160 500

Principais marcas distribuídas:

Acer, AOC, Asus, A10, Celly, Cloudflare, D-Link, Dynabook, Entrust, Epson, HP, Kaspersky, Lenovo, Nilox, Otterbox, Newstar, Parallels, Philips, Pulse, Ubiquiti, Vertiv, Wacom, Xiaomi, Xerox.



Exclusive Networks
Localidade: Lisboa
Contacto: Elizabeth Alves
E-mail: infopt@exclusive-networks.com
Web: www.exclusive-networks.pt
Telefone: 217 217 493

Principais marcas distribuídas:

Extreme Networks; Allot; Exabeam; Gigamon; Guardicore; Imperva; Infoblox; Ilogrhythm; Nozomi Networks; Netscope; One Identity; Palo Alto Networks; PICUS; Proofpoint; Sentinel One; Tufin; Thales Vormetric; Varonis; Arista; Cloudian; Druva; Mellanox; Nutanix; Rubrik; Silverpeak; Opengear.



GTI Software & Networking
Localidade: Lisboa
Contacto: Paulo Rodrigues
E-mail: prodrigues@gti.es
Web: http://gtiptugal.pt

Telefone: 219 491 600

Principais marcas distribuídas: Suse, Ruckus, Skylane, Microsoft, Adobe, Skykick, Checkpoint, Boldon James, Trend Micro, Kaspersky, Radware, Poly, Synology, Zebra, Exagrid, Brother, Acronis, Microfocus, Teamviewer, Veritas, Cohesity, Arcserve, Veeam, Vmware, Zimbra, Corel.



Inforfoco - Distribuição Equipamentos Informáticos, Lda.
(“Vortus”)
Localidade: Lisboa
Contacto: Jorge Lima
E-mail: jorge.lima@inforfocodi.pt
Web: www.inforfoco.pt

Telefone:
217 625 107 | 916 351 812
Principais marcas distribuídas:
VORTUS, Intel, Kingston, Seagate, HP, Asus, LG, Samsung, Lifetech, Microsoft, D-Link, Western Digital, Primux, Kaspersky, Crucial, NGS, MSI, Philips, Lenovo, Brother, Canon, Epson.



Ingecom Portugal
Localidade: Lisboa
Contacto: Nuno Martins, Country Manager Ingecom Portugal
E-mail: nmartins@ingecom.net
Web: www.ingecom.net

Telefone: +351 963 969 749
Principais marcas distribuídas: Algosec, Alienvault; Allot; Attack Simulator; Bitdefender; Cymulate; Efficient Ip; Extrahop; Forcepoint; Forescout; Garland Networks; Hdív; Ivanti; Mobileiron; Medigate; Okta; Rapid7; Sealpath; Thycotic; Varonis; Vicarius; Viewtinet; Zerofox.



Ingram Micro Portugal
Localidade: Oeiras e Sintra
Contacto: Pedro Amor
E-mail: pedro.amor@ingrammicro.com
Web: www.ingrammicro.com
Telefone: 961 624 186
Principais marcas distribuídas: Mobility: Adidas, Alcatel, iFrogz, Marshall, Nokia, OnePlus, Sony, Urbanears, Wiko, Xiaomi, Zagg IT: AMD,

AOC, Assmann, Asustek, Bang&Olufsen, Barracuda, Benq, Brother, Canon, Crucial, Dell, D Link, Epson, Fujitsu, HP Supplies, Kobo, Kioxia, Intel, Kingston, LG, Logitech, Microsoft, Nvidia, Netgear, Philips, Salicru, Seagate, Startech, TomTom, V7, Xerox, Western Digital, Zyxel
Valor: American Power, Axis, Adobe, Cisco, Citrix, Datalogic, Elotouch, Getac, Honeywell, Jabra, Philips, Plantronics, Polycom, SonicWall, Symantec, Zebra.



ITANCIA Portugal
Localidade: Porto Salvo
Contacto: Pedro Serra
Web: www.itancia.com/pt-pt/
Telefone: 210 027 880

Principais marcas distribuídas:
Alcatel-Lucent Enterprise, ATOS Unify, Extreme Networks, Datos101, Poly, TP-Link, Jabra, Gigaset, Sennheiser, Atlinks, Yealink, Yeastar, Avaya, Zyxel, Innovaphone, Panasonic, Media5, Konftel.



jp.di
Localidade: Porto (sede) e Lisboa (delegação)
Contacto: Ricardo Ferreira
Web: www.jpdi.pt
Telefone: 229 993 900
Principais marcas distribuídas: Acer, Aerocool, Alpha, Amazfit, AMD, APC, Apple, Approx, Asus, Asustor, Bit4id, Brother, Cashdro, Conceptr,

Datalogic, Ddigital, Devolo, Eaton, Epson, Equip, Fujitsu, Hanns.G, Hisense, Honeywell, Hp, Hpe, Intel, Jbl, Kaspersky, Kingston, Lenovo, Lexmark, Lg, Mars Gaming, Maxcom, Microsoft, Mobilis, Msi, Napofix, Neffos, Nox, Oki, Pny, Qnap, S3plus, Samsung, Sandisk, Seagate, Sophos, Spc, Storex, Sunmi, Team Group, Toshiba, Tp-Link, Transcend, Wd, Wiko, Xerox, Xiaomi, Zebra, Zonerich.



Lidera Networks
Localidade: Lisboa
Contacto: Francisca Costa
Web: www.lidera.com

Telefone: 213 703 050
Principais marcas distribuídas: McAfee, Cylance, Kaspersky, FireEye, Blackberry, Securonix, Bitglass, Smartfense, Arista Networks, NComputing, Kemp, SonicWall, Acronis, Sailpoint, DFLabs, Kaseya.



Liscic, Sistemas de Informação e Comunicação, Lda
Localidade: Lisboa
Contacto: Paulo Trindade
Web: www.liscic.pt

Telefone: 217 100 650
Principais marcas distribuídas:
Toshiba (área da impressão) e Sharp NEC Display Solutions.



Lusomatrix - Novas Tecnologias De Electronica Profissional, Lda.
Localidade: Lisboa
Contacto: Amélia Lopes
Web: www.lusomatrix.pt
Telefone: 218 162 625

Principais marcas distribuídas:
AudioCodes; MTX - Terminals; Axiomtek; Encore Networks; Thales; Hammond Manufacturing; Hypermedia; March Networks; Microchip; Mitel Networks; Sierra Wireless; TDK-Lambda; Virtual Access..



Minitel
Localidade: Lisboa
Contacto: João George
E-mail: info@minitel.pt
Web: www.minitelnext.pt | www.minitel.pt
Telefone: 213 810 900
Principais marcas distribuídas: **Creative:** Adobe Creative Cloud, Adobe Document Cloud, FileMaker, Lumion, Magix | **Networking**

e Segurança de Rede: Ubiquiti Networks, Endian | **Storage, Backup&Disaster Recovery:** Infortrend, Unitrends, Carbonite, Datto BCDR | **MSP, Prestação de Serviços Geridos:** Datto RMM, Datto BCDR, Autotask PSA, Webroot EndPoint Protection/DNS, ConnectWise, IT Glue | **Componentes:** Hypertec, Transcend, PSA, Exabyte | **Cibersegurança:** ThreatTrack, Vipre, Device Lock DLP, Veriato, SOTI, DataLocker, Digify.

**Multimac Business Solutions**

Localidade: Lisboa, Porto e Faro
Contacto: Paulo Antunes – Country Manager
E-mail: pantunes@multimac.pt
Web: www.multimac.pt

Telefone: 218 161 360

Principais marcas distribuídas:

Sharp, Lexmark, Philips, Clevertouch, Unibind, Multixop, Xopvision, Mx Datalean, Dynabook, Cashlogy.

**Optivisus**

Localidade: Lisboa
Contacto: José Câmara
E-mail: optivisus@visus.pt | jcamara@visus.pt
Web: www.visus.pt

Telefone: 217 910 787

Principais marcas distribuídas:

Vivotek, Mobotix, Draytek, SC&T, Olivetel, Cybonet, Intellinet, Manhattan, QNAP, Uniview.

**Soon**

Localidade: Maia
Contacto: geral@soon.pt
E-mail: comercial@soon.pt
Web: www.soon.pt / www.nexus-solutions.pt

Telefone: 229 437 970

Principais marcas distribuídas:

Nexus Solutions, ClouDirect, Super micro, Riello Ups, Storage craft, Crucial, Ubiquiti, Datacore, Altaro, Check Point, PNY/ Nvidia, Philips, AOC, Monolyth.

**TBA**

Contacto: João Frederico Rodrigues
E-mail: fred@tba.pt
Web: www.tba.pt

Telefone: 214 974 218

Principais marcas distribuídas:

Supermicro, Infortrend, ASRock Rack, Promise, Chenbro, Tyan.

**Tech Data Portugal**

Localidade: Lisboa
Contacto: Fátima Fariha
E-mail: ffarinha@techdata.com
Web: www.techdata.pt
Telefone: 214 728 400

Principais marcas distribuídas:

Adobe, APC, Apple, Autodesk, AWS, Canon, Cisco, Corel, Crucial, D-Link, Dell, Epson, HP Inc, HPE, Intel, Kingston, Lenovo, LevelOne, McAfee, Microsoft, MSI, Promethean, Quest, Sandisk, Targus, Veeam, Vertiv, VMware, Xerox, Western Digital.

**Tech Data - TaaS Technology-as-a-Service**

Contacto: Catarina Santos
E-mail: taaspt@techdata.com
Web: www.techdata-taas.pt
Telefone: 913 131 394
Soluções disponibilizadas: Programa que disponibiliza uma nova solução financeira. Com TaaS qualquer empresa poderá otimizar os seus

orçamentos de TI, combinando hardware, software e serviços numa só solução, através de um plano de pagamentos mensal, evitando elevados investimentos de capital.

Programa de Canal:

Tech Data - TaaS Technology-as-a-Service.

Principal área de foco: Hardware, Software e Serviços através de um plano único, com pagamentos mensais.

**Tenmega**

Localidade: Odivelas
Contacto: Maria José Brito
E-mail: mjose.brito@tenmega.pt
Web: www.tenmega.pt

Telefone: 219 345 480

Principais marcas distribuídas:

Backmann, Belden, Facemate, General Cable, Hirschmann, Leviton (Brand-Rex), Monolyth, Panduit, Rittal, Simon.

**WDMI**

Localidade: Rio Tinto
Contacto: Nelson Dias (CEO)
E-mail: marketing@wdmi.pt

Web: www.wdmi.pt

Telefone: 224 075 090

Principais marcas distribuídas: Ecorefurb, Bpc, Ecopos, Salicru, Hp, Dell, Lenovo, Apple, Toshiba, Integral, Lg, Xtrike-Me...

**Westcon | Comstor**

Localidade: Lisboa
Web: www.westconcomstor.com/pt/pt.html
Telefone: 210 310 210
Marcas distribuídas:
N&C Vendors: Addon, AudioCodes, Avaya, Ciena, Cisco,

Commscope(Rukus), Extreme, Infovista, Jabra, Juniper, Mitel, Oracle, Panduit, Poly, Ribbon(Sonus), SilverPeak, Spectralink and Westcon Connect powered by ForgeServe.

NGS Vendors: AttackIQ, Certes, CyberX, Firemon, Menlo, Ordr, Ping Identity, Skybox, Sumo Logic, Titus.

Security Vendors: Broadcom, Check Point, F5, Ntscout, Palo Alto.

**Whitehat**

Localidade: Algés
Contacto: Nuno Mendes
E-mail: comercial@whitehat.pt

Web: www.whitehat.pt

Telefone: 214 139 210

Principais marcas distribuídas: ESET, Untangle, Infracale, Peplink, Xopero, Safetica, Macrium.

CPCDi



Entre no jogo e usufrua do desempenho de **PCS Di**
com o **Processador Intel® Core™ de 9ª Geração**

Performance
Estabilidade
Potência



**OS GAMERS PEDEM.
O CORE i9 FAZ.**

Processador Intel® Core™ i9-9900 de 9ª geração
3.1Ghz 16MB LGA 1151
Chipset Z390
DDR4 32GB 3000MHz
Gráfica NVIDIA GTX 2080TI 11G
HDD 2TB SATA + SSD 1TB NVMe M.2



WWW.CPCDI.PT

Marcas comercializadas
Características dos produtos
Disponibilidade no Porto e em Lisboa
Alertas personalizados de stock recém-chegado
Preços personalizados
Campanhas em vigor
Encomendas Pendentes e Facturadas
Configuradores: PC's, Portáteis, Servidores, Memórias
e Licenciamento de Software
Nova Plataforma Cloud Solution Provider
Gestão de RMAs

Conheça a **APP CPCDI**

Disponível para sistema operativo Android e iOS.
Aceda ao portal da CPCDI em qualquer lugar.



Porto: R. Monte dos Pipos, 649 | 4460-059 Guifões | Tel 22 9570200 | Fax 22 955 26 58
Lisboa: Largo da Lagoa 8-E | 2795 -116 Linda-a-Velha | Tel 21 4148200 | Fax 21 419 29 93

Intel, the Intel logo, Intel Core, and Core Inside are trademarks of Intel Corporation in the U.S. and other countries.