

ITCHANNEL.PT
it

PUBLICAÇÃO INDEPENDENTE PARA RESELLERS E INTEGRADORES DE TECNOLOGIA
channel

Parte integrante do jornal IT Channel nº. 94



2023

Os melhores Programas de Canal

Powered by:



arcserve®

brother
at your side



CPCDi

Databox
Informática, S.A.

FORTINET

Ingecom



Sage

VERTIV

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 subdistribuidor da marca.

	Ajoomal	ALSO	Arrow	Charmex	CPCdi	Databox	ésistemas	Esprinet	Exclusive Networks
Alcatel Lucent Enterprise									
APC		●			●	●			
Arcserve		●				●			
Asus		●			●	●		●	
Axis									
Bitdefender								●	
Brother		●			●	●		●	
Canon		○			○	○			
Check Point			●						
Cisco									
Claroty									
D-Link					●	●		●	
Dell Technologies			●			●		●	
Epson		○		○	○	○		○	
Extreme Networks									●
ForeScout									
Fortinet			●						
Fujitsu		●				●			
HP Inc.		●			●	○		○	
HPE		○	○		○	○			
Huawei			●		○				
Kaspersky		●				○			
Lenovo		●	○	○	●	○	○	●	
Lexmark		●				●			
LG Electronics		○		○	○	○	○	○	
Microsoft		●	●		●	○		○	
MMD Philips						●		●	
Nutanix			●						
OKI		●							
Oracle			○						
Palo Alto Networks									●
Poly				●		○			
QNAP		●				○		○	
Rapid 7									
Red Hat			●						
Rittal									
Samsung		●		○	●	●	○		
Socomec						○			
SonicWall									
Sophos	●	●							
Super Micro									
TP-Link		●			●	●			
Vertiv								●	
WatchGuard	●								
Xerox		○				○		●	

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

Esta tabela destina-se à consulta dos nossos leitores Parceiros para que facilmente identifiquem em que distribuidores e subdistribuidores podem encontrar a oferta dos principais fabricantes. Toda a informação foi disponibilizada por fabricantes e distribuidores. Até a data de fecho desta edição não foi possível confirmar em algumas marcas os distribuidores com os quais têm acordos diretos. As empresas patrocinadoras desta edição de Programas de Canal 2022 encontram-se listadas a laranja.

Ingecom	Ingram Micro	Itancia	Lidera Networks	Minitel	Multimac	Soon	TD SYNnex	Tenmega	V-Valley	Voxys	Westcon / Comstor
		•								•	
							•	○			
						•			•		
							•				
•	•						•		•		
	○						•				
	○						○				
						○			•		•
	○						•				•
•											○
							•	○		○	
	•						•				
	○				○		○				
	•	•									•
•											
	•										
	○						•				
							○				
			○						•		
							•				
					○		•				
	○	○									
				○		○	•		•		○
	•				○	○	•				
							•				
											•
	•	•							•	○	•
	○					○	•				
•											
									•		
								○			
	○					○	•				
	•		○				•		•		
						•					
		○		•							
	•						•				
			•								
	•						•				

A página está a virar

A ALSO Portugal está num processo de mudança. No entanto, o seu contexto histórico - com uma equipa que se alicerça em mais de 30 anos de conhecimento profundo do mercado nacional - continua bem presente no seu dia-a-dia. Assim, a ALSO Portugal mantém o seu cliente (ou melhor, o seu parceiro de negócio) no centro de tudo aquilo que desenvolve.

Estando esta base bem consolidada e sabendo a ALSO Portugal do seu papel junto dos seus parceiros e das marcas que representa, compete-lhe construir sobre essa base. Trazer novas soluções para o mercado nacional, fazer crescer a oferta e diversificar, ainda mais, o seu portfólio no sentido de diversificar o negócio dos seus parceiros.

“A ALSO Portugal será, já em 2023, o distribuidor local com soluções globais. Aliás, será este um dos motes para este ano: Trazer o global para o local”, explica João Mariano, Head of Marketing da ALSO Portugal, que acrescenta ainda: “todos os processos de mudança têm o seu período de adaptação a novos métodos de trabalho e novos contextos organizacionais e respetiva consolidação. Mas há especialmente dois contextos que, no meio de toda a boa mudança que se avizinha não deixaremos que saiam beliscados: a consciência de que o futuro é talhado pela experiência do passado e que da jp.di (que deixará de existir muito brevemente) trazemos uma história de sucesso e, também, o que foi já mencionado: nunca deixaremos de ter o nosso parceiro como o foco de tudo o que desenvolvemos e perspetivamos para 2023.”

E é neste sentido que a ALSO Portugal (previamente jp.di) manterá o seu foco no trabalho das 10 táticas primordiais dedicadas aos seus parceiros:

- A diversidade no portfólio;
- Preço competitivo;
- Canais de venda e comunicação;
- Métodos de promoção otimizados;
- Pessoas e a sua capacidade de superação;
- Processos simplificados;
- Proximidade e acompanhamento personalizado;
- Análise constante e identificação de oportunidades;
- Segmentação qualificada;
- Desenvolvimento de parcerias de valor acrescentado;

Estes 10 eixos sustentarão os três verticais de negócio que a ALSO Portugal absorve da casa mãe, o ALSO Group: Supply – o negócio transacional, Solutions – o negócio de



João Mariano, Head of Marketing

soluções de valor acrescentado e Services – o negócio maioritariamente assente em cloud, de consumo e baseado em subscrições. Este é o modelo de negócio do ALSO Group.

É, também, no negócio cloud que a ALSO Portugal trará uma nova realidade para o mercado português, através da plataforma de negociação e gestão ALSO Cloud Marketplace (ACMP) que, inclusive, já se encontra implementada e será brevemente apresentada oficialmente. O ACMP vai permitir aos parceiros desenvolverem negócio num portfólio vasto de novas marcas “cloud based” e, acima de tudo, a possibilidade de criar pedidos, aprovisionamento, faturação e gestão numa única plataforma totalmente orientada ao canal.

Por fim, os já conhecidos online.now (programa que facilita o desenvolvimento de uma loja on-line), portes.zero (oferta de portes tornando o custo variável num custo fixo reduzido) e compra.segura (proteção de stock por 60 dias com possibilidade de devolução) mantêm-se ativos e disponíveis para todos os parceiros ALSO Portugal. ■

Responsável de contacto:

João Mariano — Head of Marketing

E-mail: joao.mariano@also.com

Web: www.jpdi.pt

**A página
está a virar...**



**THE
TECHNOLOGY
PROVIDER**



jp
Powered by

Consulte o nosso portefólio em www.jpdi.pt



Ajudamos as empresas a proteger o seu activo mais valioso: os dados

Desde 1983 que a Arcserve define a forma como as empresas protegem os seus dados. Desde soluções de backup e proteção de dados com cibersegurança integrada até opções de armazenamento com imutabilidade de dados, as nossas soluções garantem que os seus ativos digitais estão protegidos, acessíveis e otimizados



Vasco Sousa, Channel Account Manager

100% CANAL – VANTAGENS PARA OS PARCEIROS

A Arcserve trabalha 100% através do canal de parceiros. De acordo com o nível de compromisso de cada um, a Arcserve distingue-os em níveis libertando margens saudáveis a todos. Um compromisso mais alto permite aceder a mais ferramentas, como fundos de marketing, leads, incentivos, formações gratuitas, etc. Para além disso dispomos de relação directa com a equipa técnica e comercial residente em Portugal.

DESTAQUES

Arcserve OneXafe

O Appliance OneXafe da Arcserve oferece um armazenamento imutável para receber as réplicas dos backups (independentemente do fabricante de software). Quaisquer dados escritos no Onexafe ao fim de 90 segundos são colocados em modo imutável, significando que não podem ser nem editados, nem apagados, evitando que um ataque de ransomware os possa encriptar ou mesmo eliminar.

Arcserve SaaS Backup para Office 365

Arcserve SaaS Backup oferece uma proteção completa para os dados armazenados no Microsoft 365, como o Exchange Online, Teams, Grupos, SharePoint, OneDrive e pastas públicas. Esta oferta “chave-na-mão” faz cópias “Cloud to Cloud” com retenção e armazenamento na cloud incluídos.

Appliances

A Primeira e última linha de defesa contra ciberataques, desastres de TI e perda de dados.

Os Appliances de Arcserve permitem proteger ambientes físicos, virtuais e hiperconvergentes, tudo com uma única licença já instalada no appliance e uma única consola de gestão. Em termos de recuperação permitem levantar máquinas virtuais no próprio appliance, assegurando uma recuperação das máquinas críticas numa situação de downtime. Os appliances incluem a componente de cibersegurança com a solução anti-ransomware da Sophos, para prevenir este tipo de ataques.

SOLUÇÕES DE PROTEÇÃO DE DADOS

• Arcserve Unified Data Protection

Solução de software de backup e recuperação de desastre para ambientes virtuais, físicos, hiperconvergentes.

• Arcserve Continuous Availability

Proteção de dados contínua para sistemas e aplicações críticos e com necessidade de Alta-disponibilidade.

• Arcserve Backup

Cópias de segurança para Tapes, disco e cloud.

• Arcserve UDP Cloud Hybrid Secured by Sophos

Extensão integrada dos backups de UDP e Appliances para a Cloud Arcserve.

• Arcserve Cloud Direct

Solução de backup como serviço (BaaS/DRaaS) diretamente para a cloud.

• Arcserve SPX

Solução de backup baseada em agentes para PMEs e MSPs. ■

Responsável de contacto:

Vasco Sousa — Channel Account Manager

E-mail: vasco.sousa@arcserve.com | Tel.: +351 219 362 411

Web: www.arcserve.com

Livre-se de **Ransomware**

Com a plataforma de
Resiliência de Dados da Arcserve



arcserve®
OneXafe®



ShadowProtect



ShadowXafe



OneXafe Solo



Cloud Services



SaaS Backup



UDP



Appliances

**Seguro.
Acessível.
Otimizado.**

A Brother reforça a sua aposta no negócio contratual

A Brother continua a inovar e a investir no desenvolvimento do negócio contratual através de produtos e serviços que vão ao encontro das necessidades do mercado e dos seus clientes.

NEGÓCIO CONTRATUAL - PARTNER MPS-CPP

O programa Partner MPS-CPP da Brother é já uma referência entre os parceiros que procuram uma fórmula simples de desenvolver a venda contratual de produtos e serviços relacionados com impressão, garantindo receitas recorrentes para o seu negócio.

Uma ferramenta vital deste programa é a plataforma na nuvem, gratuita para parceiros e que dá suporte a toda a atividade. É aqui que os parceiros contratam os custos por página e têm acesso ao consumo das máquinas instaladas nos seus clientes, ao mesmo tempo que beneficiam de uma gestão automatizada dos consumíveis, poupando tempo e recursos.

Além destes serviços, a plataforma também permite contratar a garantia OnSite Total para dar assistência aos clientes em caso de avaria, libertando recursos da própria empresa para outras tarefas. Recentemente a plataforma passou a possibilitar incluir a garantia no custo da página, evitando um investimento inicial para o parceiro e permitindo que este serviço seja pago mensalmente ao longo do contrato. Esta opção adequa o custo da garantia ao volume de impressão de cada impressora, pagando um preço mais justo e de acordo com a utilização do equipamento.

A Brother continua a trabalhar para facilitar o dia-a-dia dos seus parceiros, melhorando as ferramentas que coloca à sua disposição, para o desenvolvimento do negócio contratual.

NOVA GAMA LASER CORES – PARA UM 2023 EM GRANDE

A Brother terminou 2022 com o lançamento de uma nova gama laser cores. Este lançamento é uma aposta estratégica, uma vez que expande a sua gama de produtos a um novo segmento dentro do laser cores de alta velocidade, para chegar a clientes com volumes de impressão mais elevados.

A nova gama apresenta equipamentos eficientes e duráveis, velocidade de impressão de 40 páginas por minuto, com preços de página mais atrativos, rede cablada Gigabit Ethernet, WiFi (opcional) e NFC, memória 2 Gb e uma alta qualidade de impressão a cores.

É composta por 4 equipamentos: 2 impressoras **HL-L9430CDN**, **HL-L9470CDN** e 2 multifunções



MFC-L9630CDN, MFC-L9670CDN, com as opções de consumíveis XXL e de garantia até 5 anos.

Pensadas desde o início para negócio contratual, são perfeitas para trabalhar no modelo Partner MPS CPP. Para mais informações contacte a Brother ou visite www.brother.pt.

SOLUÇÕES AUTO ID

A Brother, no seu portfólio de produtos, possui uma ampla gama de impressoras de etiquetas e talões portáteis, de secretária e industriais, projetadas para se integrarem em qualquer negócio. São soluções de identificação automatizada, fiáveis e flexíveis, para melhorar os fluxos de trabalho.

Com tecnologias de impressão térmica e térmica direta para diversas aplicações, desde a rastreabilidade ao longo da cadeia de distribuição até à informação atualizada no local ou na loja.

Pode encontrar a solução para melhorar os seus processos empresariais com a gama de impressoras de etiquetas e talões Brother Auto ID. Para mais informação visite <https://www.brother.pt/solucoes-empresariais/autoid> ■

Responsável de contacto:

Susete Pereira — Gestão de Canal Profissional

E-mail: assistencia.comercial@brother.pt

Web: www.brother.pt

A impressão a cores, elevada ao próximo nível

Nova gama profissional laser a cores A4

Para o seu negócio contratual, sem complicações,
com rentabilidade, consumíveis XXL e com opções
de garantia até 5 anos.

HL-L9430CDN | HL-L9470CDN | MFC-L9630CDN | MFC-L9670CDN



Para mais informações contacte-nos através
de assistencia.comercial@brother.pt,
808 223 000 ou visite brother.pt.

Parcerias que tornam tudo possível

Uma Parceria com a Cisco oferece-lhe Programas e Especializações, com benefícios exclusivos para o recompensar, assim como formação e outras ferramentas de capacitação que o podem ajudar a modernizar as suas capacidades e proposta de valor criando novas oportunidades de negócio.

UM PROGRAMA, QUATRO ÁREAS

O Cisco Partner Program está estruturado de forma a que possa mapear o seu modelo de negócio na sua relação com a Cisco — Integrador, Provider, Developer e Advisor — Alcance um dos 3 níveis de certificação em qualquer uma destas áreas, ou em várias, escolhendo o nível de competências que melhor se encaixa no seu negócio: Select, Premier ou Gold.



BENEFÍCIOS E INCENTIVOS ALINHADOS COM OS SEUS OBJETIVOS



Construa e diferencie a sua prática

Tire vantagem de um conjunto de oportunidades de formação e cocriação.



Mercado e gerar procura

Desenvolver novas oportunidades de negócio.



Faça crescer o seu negócio e o seu lucro

Aceda a incentivos financeiros e promoções que o podem ajudar a aumentar a rentabilidade durante todo o ciclo de vida do projecto no Cliente.

QUAIS AS ÁREAS MAIS ADEQUADAS PARA SI?

Dependendo das necessidades do seu negócio, pode participar numa área ou aproveitar as quatro. A escolha é sua. Os requisitos variam de área para área, mas o seu investimento numa área pode contar para as outras, o que significa mais flexibilidade e melhor retorno do investimento.



Integrador – Construa soluções que resolvam problemas de negócio do Cliente, com base na sua experiência única.



Fornecedor – Fornecer soluções como um serviço gerido, incluindo opções de consumo flexível baseadas em soluções Cisco.



Developer – Desenvolva soluções e aplicações únicas usando as APIs dos equipamentos Cisco, para fornecer resultados de negócio específicos do Cliente.



Advisor – Forneça aos Clientes serviços de consultoria de negócio durante todo o ciclo de venda.

ESCOLHA O SEU NÍVEL DE COMPROMISSO



Select

Acesso a benefícios e incentivos adaptados ao seu modelo de negócio.



Premier

Cresça e amplifique o seu sucesso, qualificando-se para benefícios e incentivos alargados.



Gold

Ganhe a vantagem da marca Gold, líder do setor. Aceda a incentivos adicionais, além de acumular todos os benefícios dos níveis Select e Premier.

ENTREGUE CONHECIMENTOS ESPECIALIZADOS AOS SEUS CLIENTES

Mostre aos seus Clientes que tem experiência de implementação nas soluções que o vão ajudar na sua transformação digital. Diferencie-se na sua área de negócio e aumente a sua rentabilidade:

•Especializações:

Seja reconhecido pelas suas competências técnicas e práticas empresariais.

•Certificações de carreira:

Prepare os seus colaboradores e o seu negócio para o sucesso.

•Designações:

Construa relações estratégicas e qualifique-se para incentivos. ■

Web: www.cisco.com

Cisco Webex: desenhado para o trabalho híbrido



Os seus clientes estão à procura de soluções flexíveis e seguras que melhorem a sua experiência de colaboração?



Segurança encriptada "end-to-end"



Experiência inclusiva de colaboração remota ou presencial para todos os participantes



Solução flexível que se adapta a qualquer local ou dispositivo de trabalho



Dashboard único para implementar e gerir todos os dispositivos de Colaboração



Gama completa de dispositivos que permite a integração com qualquer fluxo e método de trabalho



sales.pt@comstor.com
comstorpartnerportal.westcon.com/register

Ligados ao seu negócio

Em 2023, pretendemos continuar fortemente ligados ao negócio de todos os nossos Parceiros

Manter uma estratégia de proximidade, conhecendo e avaliando cada momento do negócio, e respondendo eficazmente às diferentes necessidades dos nossos Parceiros, continuará a ser uma prioridade para a Databox em 2023.

Neste novo ano continuaremos a reforçar a presença nos nossos Parceiros, a investir numa equipa de profissionais experiente e motivada, e em ferramentas que nos permitam o crescimento sustentável e diversificado que a Databox alcançou em 2022.

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

Será com muito empenho, seriedade e lealdade, valores e compromissos que caracterizam a Databox há mais de 35 anos, que trabalharemos para manter a solidez que hoje apresentamos. Continuarmos a merecer a confiança dos nossos Parceiros manter-se-á um dos nossos principais objetivos.

Em 2023 queremos continuar a ser um Parceiro estratégico, cada vez mais relevante no negócio dos nossos Fornecedores e Clientes!

Estas são as principais ações orientadas para o canal que temos planeadas:

E-COMMERCE

Em constante desenvolvimento, o site da Databox é cada vez mais uma ferramenta atual, intuitiva e disponível. Com oportunidades e campanhas exclusivas, esta plataforma permite a obtenção de uma rentabilidade acrescida, garantindo a agilidade exigida pelo negócio dos nossos Clientes.

ENVIO ECONÓMICO

Atualmente há centenas de Clientes que já beneficiam deste Programa, que 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

Exclusivamente criado para os Parceiros da Databox, continuaremos a disponibilizar, através deste serviço de transferência de dados, um conjunto de informações atualizadas sobre todas as soluções 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 com as mais diversas necessidades e 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 dos processos logísticos, bem como outros tipos de coordenação, aconselhamento e acompanhamento em projetos específicos.

WEBINARES

Especificamente criadas para apoiar Parceiros Revendedores, estas formações ajudam muitos participantes de todas as geografias do país, que se inscrevem gratuita e regularmente aproveitando a oportunidade para contactar com técnicos especializados, trocarem experiências, eliminarem dúvidas, preparando-se dessa forma para melhorar o desenvolvimento do seu negócio. Conscientes da importância deste tipo de sessões formativas e de esclarecimento, a Databox continuará a apostar na divulgação do conhecimento on-line em 2023.

NOVAS REPRESENTAÇÕES

Estamos a trabalhar de forma a podermos continuar a assinar contratos com mais alguns fabricantes de grande relevância internacional, aumentando assim o portfólio de produtos e soluções da Databox para servirmos cada vez melhor os Clientes.

EVENTOS

Seguindo a estratégia de continuarmos a aproximar-nos cada vez mais dos diferentes agentes do canal, apostaremos na realização de eventos como o EXPO TI DATABOX e seremos presença assídua nos diversos eventos promovidos pelos Fabricantes por todo o país.

APOIO A PROGRAMAS DE FABRICANTES

São muitos os Programas de Canal existentes, criados pelos diferentes Fabricantes com que a Databox trabalha. Continuaremos a reforçar a sua divulgação junto do canal e a dar o nosso apoio a todos os Parceiros, de forma a que maximizem os benefícios da sua adesão aos mesmos. ■

Responsável de contacto:

José Branco Neves — Commercial Director

E-mail: j.neves@databox.pt

Web: www.databox.pt

É revendedor?

Na Databox encontra
equipas especializadas
e um vasto portfolio de
soluções competitivas.

www.databox.pt

**LIGADOS AO
SEU NEGÓCIO**



databox@databox.pt



214 308 400
chamada para rede fixa nacional



www.databox.pt

A oportunidade dos Parceiros na convergência da rede orientada à segurança

Uma infraestrutura híbrida, flexibilidade e *performance* são três das razões que levam a adotar uma abordagem convergente de segurança e rede.



Rui Pinho, Channel Account Manager, Fortinet

As organizações e os seus funcionários exigem cada vez mais um acesso imediato aos recursos da rede, independentemente de estarem a trabalhar remotamente ou num escritório.

Como resultado, os perímetros tradicionais da rede estão a expandir-se e continuarão a fazê-lo com afluência de novas tecnologias e opções de trabalho remoto.

Os padrões de consumo de cloud estão a mudar devido à maior disponibilidade e viabilidade das redes 5G, ambientes de trabalho remotos e sistemas inteligentes resultantes da inovação digital. Isto criou redes mais complexas, o que apresenta novos desafios, incluindo a rápida expansão da superfície de ataque, a alteração das configurações da rede, e a necessidade de rastrear dados através da cloud.

Para os Parceiros existe a oportunidade de fornecer os níveis de proteção e apoio que os clientes e os seus colaboradores agora exigem. As organizações necessitam de acesso a soluções de segurança adequadas aos seus ambientes de rede e requisitos empresariais únicos. A convergência de infraestruturas de rede e segurança desempenha um papel importante no sucesso empresarial, sendo a adoção de uma abordagem de “Security-Driven Network” mais crucial do que nunca.

Esta estratégia integra a arquitetura de rede e de segurança de uma organização, permitindo que a segurança funcione como o principal motor nas operações empresariais.

Ao adotar uma abordagem orientada para a segurança das redes, as empresas podem abraçar a inovação digital sem expor ativos críticos a riscos.

O trabalho em rede, orientado para a segurança, permite aos Parceiros oferecer aos clientes níveis maiores de proteção enquanto expandem os seus próprios negócios.

Ajudar os clientes a convergir a rede e a segurança dá aos Parceiros uma forma de demonstrar valor, fornecendo orientação quando endereçam desafios híbridos de TI. Há várias razões para adotar e recomendar uma abordagem convergente de segurança e rede:

Infraestrutura híbrida - Para enfrentar estas mudanças, os Parceiros devem moldar as suas ofertas de soluções e serviços em torno deste tipo de convergência.

Flexibilidade - A flexibilidade é uma componente chave da rede orientada para a segurança.

Performance - A rede orientada à segurança pode dar aos clientes o desempenho de que necessitam sem sacrificar a segurança.

Em última análise, as redes modernas estão a tornar-se cada vez mais complexas, tanto em termos de extremos de rede como no alcance e capacidades da cloud. Os cibercriminosos sabem disto e aproveitaram a mudança dos ecossistemas de rede para encontrar e explorar vulnerabilidades. À medida que as TI híbridas se tornam uma realidade para mais empresas, as soluções de segurança tradicionais são incapazes de proteger os ativos críticos. Embora ainda não esteja a ser praticada em todas as organizações, a convergência de segurança e redes pode oferecer oportunidades significativas para os Parceiros, permitindo-lhes satisfazer as exigências dos seus clientes em termos de desempenho e proteção. ■

Por Rui Pinho, Channel Account Manager, Fortinet

Responsável de contacto:

Rui Pinho — Channel Account Manager

E-mail: rpinho@fortinet.com

Web: www.fortinet.com

Portal de parceiros: partnerportal.fortinet.com

Fortinet Security Fabric

Broad

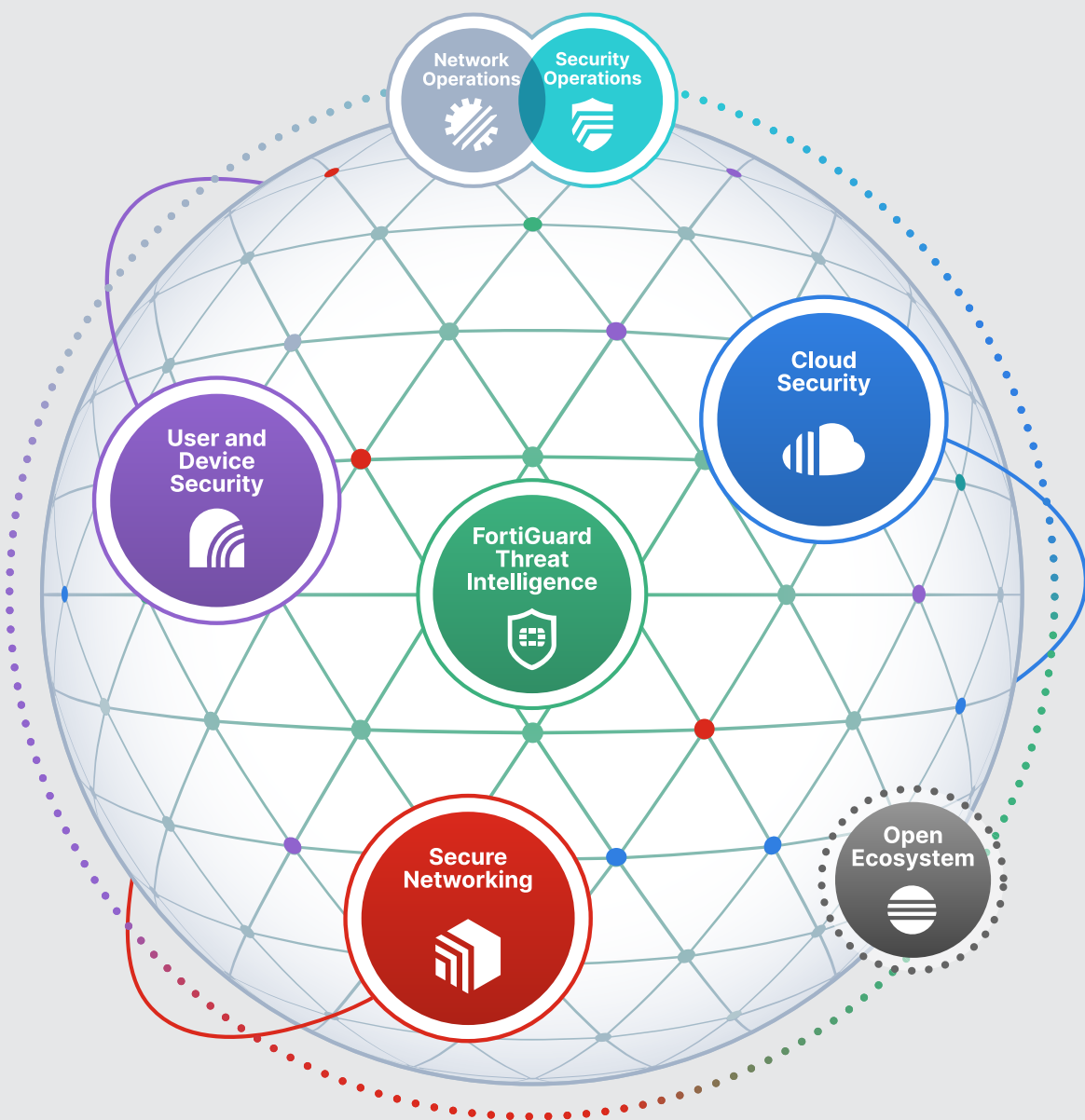
visibility and protection of the entire digital attack surface to better manage risk

Integrated

solution that reduces management complexity and shares threat intelligence

Automated

self-healing networks with AI-driven security for fast and efficient operations



Ingecom fatura 38,4 milhões de euros em 2022

A empresa aumentou o seu volume de negócio em 6.5% face aos valores registados no ano anterior, passando de 36 milhões de euros faturados em 2021 para 38,4 milhões no final de 2022

Ingecom, Distribuidor de Valor Acrescentado (VAD) especializado em soluções de cibersegurança IT, cibersegurança (OT/ICS, IoT e IMoT) e ciberinteligência, encerra o ano fiscal de 2022 com bons resultados, seguindo a trajetória de crescimento dos últimos anos. A empresa alcança um volume de negócios de 38,4 milhões de euros, superior ao do ano anterior, 36 milhões de euros, o que se reflete num aumento de vendas de 6,5%.

Os dados positivos também acompanharam o trajeto da empresa espanhola SealPath, um fornecedor líder de segurança centrada em dados e gestão de direitos digitais, e o especialista israelita em cibersegurança no grupo MultiPoint, VAD, ambas empresas nas quais a Ingecom tem uma participação. No caso da SealPath, o crescimento do volume de negócios foi de 24%, com vendas em 27 países. No Grupo MultiPoint, o volume de negócios aumentou 61,9%, com um crescimento significativo no Dubai (EAU) e na Turquia.

Javier Modúbar, CEO da Ingecom, avaliou o ano que acaba de terminar, comentando que: “Voltámos a crescer em faturação no ano 2022, mesmo num ambiente de incerteza que tem sido particularmente visível no segundo semestre do ano. Quase todos os nossos fabricantes aumentaram os seus negócios connosco durante o ano que acaba de terminar e muitos deles lançaram novas tecnologias disruptivas que abordam ameaças cada vez mais avançadas em todos os setores”.

AS TRÊS ÁREAS DA EMPRESA SÃO REFORÇADAS

Em 2022, a Ingecom reforçou as suas três áreas de negócio com novas propostas tecnológicas. Em cibersegurança de IT, em Agosto do ano passado, o distribuidor incorporou CATO Networks, uma empresa que oferece SASE Cloud, na sua carteira de soluções. Alinhada com as arquiteturas Gartner's Secure Access Service Edge (SASE) e Security Service Edge (SSE), a arquitetura convergente e nativa de Cato permite às empresas afastarem-se das arquiteturas rígidas e desarticuladas de conectividade e segurança, reduzindo os custos e a complexidade. No início deste ano, Ingecom fechou também um acordo com **TEHTRIS**, especialista em neutralização automática de ciberataques sem intervenção humana, graças à sua plataforma XDR.



Javier Modúbar, CEO da Ingecom

Além disso, na área da Cyber Intelligence, a Ingecom incluiu em Julho de 2022 a proposta da **TRM Labs**, uma empresa norte-americana especializada em fornecer informações blockchain a instituições financeiras, empresas de cripto moedas e organismos públicos com o objetivo de os ajudar a detetar, investigar e gerir fraudes e crimes financeiros relacionados com cripto moedas.

Finalmente, destaca-se a **área de cibersegurança OT/ICS, IoT e IMoT**, que se concentra especialmente na Indústria e Saúde, bem como nos sectores da Energia e Ferrovia, foi criada no início de 2022 e está a progredir a bom ritmo. “Na Ingecom, esperamos que a cibersegurança no ambiente OT e XIoT seja um motor de crescimento no mercado da segurança até 2023”, diz Javier Modúbar. ■

Responsável de contacto:

Cristina Lopez

E-mail: clopez@ingecom.net

Web: www.ingecom.net

Ingecom

Colocaria a mão no fogo pelas
suas soluções de segurança?

Nós sim!



VAD especialista em cibersegurança e ciberinteligência

www.ingecom.net comercial_ingecom@ingecom.net

Programa de Canal: mais do que um parceiro, uma extensão da Konica Minolta

Num mercado cada vez mais competitivo, o EPP 2.0 – European Partner Program da Konica Minolta foi projetado com o intuito de diferenciar os parceiros da nossa rede e de atrair potenciais novas empresas para uma relação de parceria.

EM QUE CONSISTE O EPP 2.0?

O European Partner Program foi desenvolvido ao longo dos anos pela Konica Minolta, de forma sustentada, para assegurar uma troca efetiva de conhecimento com os nossos parceiros. Simultaneamente, proporciona-lhes uma nova abordagem, mais consultiva e adequada às necessidades dos clientes. O programa materializa-se hoje numa estrutura cuidada e pensada para a aproximação da rede de parceiros à Konica Minolta elevando a que se tornem uma verdadeira extensão da marca.

Ao aderir ao EPP 2.0, o parceiro poderá definir o seu caminho conjunto com a Konica Minolta e escolher as áreas em que deseja investir e especializar-se. «Com este Programa de Canal, apresentamos um leque de soluções mais vasto, que acrescentam valor ao dia-a-dia dos nossos parceiros. Cada um deles é único e, por isso, desenhamos um programa flexível e versátil, funcional e adaptável à sua estratégia individual», explica Pedro Clímaco, Trade Marketing Specialist da Konica Minolta Portugal e Konica Minolta Espanha.

UM PROGRAMA PARA CADA PARCEIRO

Para alargar a oferta e acrescentar valor aos seus clientes, a Konica Minolta desenhou um programa de certificação dedicado e orientado para a especialização em três áreas distintas de negócio: Printing Solutions & Optimized Print Services, Managed Content Services & Business Process Services e Infrastructure Managed Services & Workplace Hub. Cada área, com três níveis de especialização, conta com três níveis de maturidade, o que permite um crescimento gradual e adaptado ao parceiro. Para cada nível de especialização existe ainda um plano de formação, com novas certificações comerciais e técnicas (Comercial Inicial/ Comercial Avançada/ Técnica Avançada), que assegura a necessária autonomia técnica e de gestão da área de negócio. Os critérios para a segmentação dos parceiros estão hoje concentrados na área comercial (métricas, equipas e compromisso monomarca), no marketing (promoção da marca em campanhas, eventos e outras ações estratégicas), qualidade (ambiente e customer case, certificações [ISO] de mercado nas respetivas áreas, bem como boas práticas no tratamento de reclamações e satisfação do cliente) e certificações (obrigatórias previstas no plano anual).

QUAIS OS BENEFÍCIOS?

O Programa de Canal e a relação com os parceiros é apoiada por um conjunto de ferramentas de suporte, disponibilizadas através de um portal centralizado. Outros benefícios do European Partner Program, atribuídos de forma distinta por nível de parceria, aplicam-se a oito categorias transversais a todo o negócio:

- Comercial: pricing e rebates;
- Marketing: apoio e materiais dedicados;
- MDF: orçamento para apoio a iniciativas de marketing;
- Formação: plano de certificação estruturado;
- Crédito: condições vantajosas;
- RH: apoio à contratação e onboarding;
- Pré-venda: apoio e especialistas de produto;
- Benefícios adicionais: plataforma de descontos exclusivos.

As condições comerciais oferecidas aos parceiros são especiais, e, consoante o nível de especialização, distribuem-se em:

- Descontos aplicados de forma diversa, para um negócio mais competitivo e rentável;
- Rappel, com destaque para o volume de compras global e de consumíveis;
- Rebates de ITS aplicáveis às ofertas para os parceiros de nível 2 e 3;
- Suporte comercial, com reuniões anuais de acompanhamento ITS;
- Proteção de contas, para melhores condições comerciais e maior proteção do negócio na área de ITS.

Com esta revisitação das condições do Programa de Canal, investimos na competitividade dos nossos parceiros. Proporcionando condições ajustadas ao seu compromisso de crescimento nas diversas áreas de operação, esperamos contribuir para o sucesso dos seus negócios — e, simultaneamente, para uma rede cada vez maior e mais coesa em torno da Konica Minolta. ■

Responsável de contacto:

Pedro Clímaco — Trade Marketing Specialist da Konica Minolta Portugal e Konica Minolta Espanha

E-mail: Pedro.Climaco@konicaminolta.pt

Web: www.konicaminolta.pt

SER PARCEIRO KONICA MINOLTA É ESTAR UM PASSO À FRENTE, EM DIREÇÃO AO FUTURO

Através do **Programa de Canal da Konica Minolta** terá o suporte de um conjunto de especialistas das mais diversas áreas, bem como o acesso exclusivo a um portfólio de produtos e soluções.

Saiba mais sobre o novo Programa de Canal da Konica Minolta e todas as vantagens em tornar-se Parceiro.



FALE CONNOSCO
konicaminolta.pt



Giving Shape to Ideas

“Queremos continuar a ser o Parceiro de confiança para a digitalização das PMEs”

Ana Teresa Ribeiro, Country Sales Director da Sage Iberia, acredita que a atual integração, que junta Portugal e Espanha numa única região, trará benefícios aos Clientes e Parceiros de ambos os países, oferecendo a oportunidade de fazer crescer o negócio “além-fronteiras”. O foco na consolidação do ecossistema de Parceiros é também um dos objetivos para 2023.



Ana Teresa Ribeiro, Country Sales Director da Sage Iberia

1. QUAL O BALANÇO QUE A SAGE FAZ DE 2022 E COMO AVALIA A PRESTAÇÃO?

Foi muito positivo, fechámos o AF22 em setembro com resultados excelentes e que nos permitiram cumprir as nossas prioridades estratégicas e acelerar significativamente as receitas em todos os principais produtos e regiões. A

nível ibérico registámos um crescimento de 18% nas receitas recorrentes anuais e uma penetração de 72% do Sage Business Cloud. Destacamos também a evolução na taxa de renovação e o aumento substancial de clientes, fatores que nos deixam muito bem posicionados para o novo ano fiscal.

2. ANUNCIARAM RECENTEMENTE UMA REESTRUTURAÇÃO INTERNA, QUE JUNTA PORTUGAL E ESPANHA NUMA ÚNICA REGIÃO. COMO SE REFLETE ISTO JUNTO DOS PARCEIROS?

Esta integração tem muita lógica para nós e beneficia largamente os nossos Clientes e Parceiros dos dois países. Portugal e Espanha partilham sinergias e boas práticas há muitos anos e sentíamos cada vez mais necessidade de ir mais longe, e assim ampliámos a colaboração, alinhados com a estratégia global da Sage. As especificidades locais continuam a ser definidas por cada país e continuaremos a levar o nosso projeto a bom porto em Portugal, mas agora com maior eficiência de processos para escalarmos o crescimento de forma ainda melhor e mais rápida. Os Parceiros têm também a oportunidade de levar o seu negócio “além-fronteiras”, retirando desta união uma enorme oportunidade de crescimento e acesso a um potencial de mercado maior e mais diverso.

3. UMA DAS ÁREAS QUE MAIS TEM CRESCIDO É O MODELO DE SUBSCRIÇÃO. PARA OS PARCEIROS, QUAL É A GRANDE DIFERENÇA ENTRE ESTE E OS MODELOS MAIS ANTIGOS?

A grande vantagem do modelo de subscrição é que permite às empresas contratar apenas os produtos e serviços que precisam e ir escalando (ou reduzindo) o seu portefólio de acordo com a evolução ou necessidades do negócio. Isto permite-nos oferecer a cada Parceiro e Cliente as soluções personalizadas mais adequadas às suas exigências, com uma relação custo-benefício muito mais ajustada ao investimento que querem e podem fazer. Investir num

modelo de subscrição é investir na retenção de clientes, permitindo-nos ter uma relação de maior proximidade e confiança com eles e acompanhá-los na sua evolução e crescimento.

4. EM 2022 QUERIAM ALAVANCAR O SUCESSO DOS PARCEIROS NA TRANSIÇÃO PARA O MODELO SAAS. E ESTE ANO?

Queremos continuar a reforçar a nossa posição de liderança no mercado, possível apenas através dos nossos 660 Parceiros, que apoiam os nossos 63.000 Clientes em Portugal. Queremos conquistar cada vez mais Clientes através de soluções 100% Cloud/Cloud-connected, completamente adaptadas às particularidades de cada um e com a força da marca Sage, agora com uma imagem renovada. Estamos também focados na consolidação do nosso ecossistema de Parceiros, para que seja cada vez mais competitivo, digital, especialista e colaborativo, ajudando-os no desenvolvimento dos seus negócios para que possam prosperar num modelo SaaS. Outra das nossas prioridades é uma abordagem mais vertical ao mercado, focando-nos em segmentos de maior crescimento – temos conquistado uma posição diferenciadora e especialista, suportada na especialização dos nossos parceiros em talento e tecnologia.

5. COMO PODEM OS PARCEIROS TIRAR O MELHOR PROVEITO DO PROGRAMA DE CANAL DA SAGE?

O Sage Partner Program foi desenhado para simplificar a forma como nos relacionamos com os Parceiros e para os ajudar a explorar os mais recentes avanços tecnológicos e a crescente procura dos produtos cloud e cloud-connected, desafiando-os a manter-se em constante evolução e crescimento. Oferece um atrativo conjunto de recursos e benefícios e diferentes oportunidades de negócio para os vários perfis de Parceiro. Para além disso, conta com uma estrutura robusta de apoio ao negócio e promove o desenvolvimento dos seus negócios, focando-se em aumentar as receitas, recompensar a angariação de novos Clientes e ainda na especialização e digitalização dos Parceiros, para estimular o aumento das vendas e a satisfação e fidelização dos Clientes. É um Programa que nutre e desenvolve um ecossistema altamente diferenciado de especialistas, focado em atingir o sucesso, independentemente da dimensão de cada empresa.

6. QUAIS AS NOVIDADES PARA 2023?

Queremos continuar a ser o Parceiro de confiança para a digitalização das PMEs, para que se tornem mais competitivas e resilientes na atual conjuntura. Estamos focados na consolidação do nosso modelo 100% SaaS e em completar o portefólio de soluções nativas da cloud, o que nos vai permitir dar o passo seguinte, o mais relevante para nós em vários anos: a Sage Digital Network – a grande novidade que estamos já a preparar a nível global e também em Portugal. Graças à tecnologia de cloud, IA e Big Data, vamos desenvolver um ecossistema de rede que permite que todos os *stakeholders* da empresa (Clientes, Parceiros, administração, Colegas, etc.) beneficiem da inovação, conhecimento e talento da Sage, utilizando a mais avançada tecnologia. A Sage Digital Network assenta nos pilares de **Inovação** (novos avanços tecnológicos aplicados às soluções e serviços Sage através de API, desenvolvimentos com *tech partners*, etc.); **Tecnologia** (lançamento de novos produtos e serviços cloud); **Conhecimento** (boas práticas tecnológicas, relatórios, planos de apoio e promoção da utilização de novas tecnologias, etc.); e **Talento** (acordos com entidades educativas para melhorar as competências digitais dos profissionais e pessoas em risco de exclusão social). Finalmente, estamos também comprometidos com ajudar as empresas a derrubar barreiras para que possam ser bem sucedidas num mercado cada vez mais complexo e competitivo, e por isso continuaremos a trabalhar em projetos que permitem uma maior eficiência, como o Arquivo Digital (permite a desmaterialização e digitalização de processos), as soluções *E-commerce* (alavancam as vendas e negócio online crítico no pequeno e médio retalho) e o Sistema Business Intelligence (permite uma gestão mais dinâmica e mais suporte nas tomadas de decisão). ■

Responsável de contacto:

Ana Teresa Ribeiro — Country Sales Director da Sage Iberia

E-mail: ana.ribeiro@sage.com

Web: www.sage.pt

Com os modelos de infraestrutura Edge, a Vertiv leva os seus parceiros de canal a demonstrar todo o seu conhecimento

O surgimento do Edge foi uma enorme oportunidade para os fornecedores de canal IT.

Os espaços mais pequenos e as cargas comuns aos centros de dados Edge são um terreno fértil para os *resellers*, incluindo os parceiros de canal Vertiv, que se especializam em soluções para esses ambientes. O Edge e o canal estão profundamente ligados, mas ainda assim os desafios para os parceiros são constantes.

Pense nisto: À medida que o Edge amadurece e os centros de Edge proliferam e se tornam mais sofisticados, as soluções implementadas também são mais complexas. Configurar uma implementação de um Edge moderno, inteligente e conectado, está muito longe do que os parceiros de canal faziam para espaços pequenos quando ainda não se tinha ouvido falar de Edge. Os parceiros adoram este negócio, mas a maioria está em curva de aprendizagem.

Na Vertiv tentamos diminuir essa curva. Por exemplo através da introdução de [modelos de infraestrutura de Edge](#) que os parceiros de canal podem utilizar para simplificar e otimizar a configuração e a implementação destes novos centros. Este é um passo muito importante face à standardização personalizada, que pode reduzir custos, prazos para e de implementação, e incrementar margens.

No entanto, a investigação dos modelos de infraestrutura Edge vai para além dos [arquétipos de Edge](#), centrando-se em fatores chave que influenciam no *design*, na arquitetura e nas opções dos equipamentos de Edge. Utilizando estes arquétipos como ponto de partida, a Vertiv desenvolveu quatro modelos práticos de infraestrutura de Edge: Edge de dispositivos, Micro Edge, Centro de dados Edge distribuído e Centro de dados Edge regional.

Como o Edge está equipado com produtos e soluções que habitualmente se vendem através do canal, os parceiros são o recurso principal para os clientes que querem implementar centros de Edge *computing*.



Ao utilizar estes modelos de infraestrutura Edge, os parceiros conseguem rapidamente identificar o mais adequado para cada caso, e começar o processo de personalização do plano de infraestrutura de forma a satisfazer as necessidades específicas dos seus clientes. Isto faz com que o processo de venda e todas as demais interações connosco (Vertiv) sejam mais fáceis, assertivas e rentáveis.

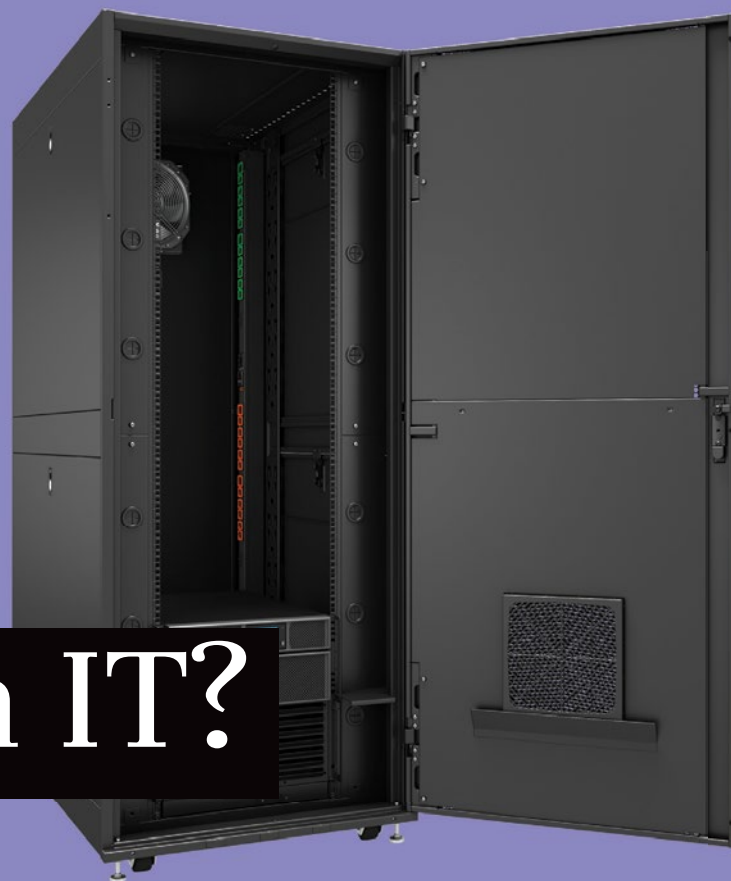
Importante: A utilização de modelos de infraestrutura de Edge não significa que todos os centros Edge sejam iguais. Assim como, a resposta rápida às grandes perguntas sobre uma implementação, ajudam os nossos parceiros a converterem-se nos *experts* que os seus clientes necessitam para compreenderem o que é o Edge atual. ■

Responsável de contacto:

Isabel Pinto — Channel Distribution Manager Portugal

E-mail: Isabel.Pinto@Vertiv.com

Web: Vertiv.pt



Pouco espaço para IT?

Pense em pequeno.

Descubra **Vertiv™ VRC-S**, um micro Datacenter tudo em um, totalmente preparado para Edge. Desenhado para uma instalação fácil e rápida, este rack de TI totalmente assemblado em fábrica vem equipado com SAI, refrigeração e distribuição elétrica inteligente.

What's Your Edge?

Vertiv.com/VRC-S-ITCH

Solicite informação juntos dos nossos distribuidores oficiais:



- **SAI Vertiv™ Liebert® GXT5**
com certificado Energy Star 2.0
- **PDU en rack Vertiv™ Geist™** para uma distribuição e monitorização inteligente
- **Vertiv™ VRC**
Unidade de refrigeração para rack
- 3 anos de garantia para o sistema completo*

*O período de garantia começa no momento da entrega, conforme as condições de garantia Vertiv™. Garantia apenas disponível após o registo do equipamento.

© 2023 Vertiv Group Corp. Todos os direitos reservados. Vertiv™ e o logotipo Vertiv são marcas comerciais registadas de Vertiv Group Corp. Todos os outros nomes e logotipos mencionados, são nomes comerciais, marcas comerciais ou marcas comerciais registadas pelos seus respetivos proprietários.

Mercado de IT com boas perspectivas para 2023

Analistas preveem que o mercado de IT, de modo geral, cresça nos próximos anos, mas alguns setores específicos – como dispositivos – acabaram o ano em queda.

Do ponto de vista económico, o ano de 2023 não será o mais fácil. A guerra entre a Ucrânia e a Rússia não tem fim à vista e, simultaneamente, o fantasma de uma recessão económica ensombra as organizações um pouco por todo o mundo.

Como habitual, há mercados que poderão diminuir, assim como há mercados que poderá crescer. Do lado do IT, as perspectivas são maioritariamente boas.

De acordo com a Gartner, os gastos mundiais com IT deverão crescer 2,4% em 2023, passando de 4,38 biliões de dólares no final de 2022 para os 4,49 biliões em 2023. Os dados – que dizem respeito ao mercado como um todo e não apenas ao que diz respeito ao Canal – indica que o setor de data centers deverá ter um crescimento de 0,7% e de serviços de comunicação apenas 0,1%.

Ainda do lado do crescimento, software e serviços de IT – este que diz mais ao Canal de Parceiros – deverá crescer 9,3% e 5,5%, respetivamente, ao longo de 2023. No lado contrário, o setor dos dispositivos deverá diminuir 5,1% durante o ano, isto já depois de ter diminuído 10,6% em 2022. No entanto, apesar desta previsão menos positiva, tudo indica que o ano deverá terminar acima da pré-pandemia, pelo menos no que aos computadores diz respeito.

John-David Lovelock, Distinguished VP Analyst na Gartner, defende que “a economia turbulenta mudou o contexto das decisões de negócio porque os CIO se tornaram mais hesitantes, adiaram decisões e reordenaram as prioridades”. Lovelock acrescenta que esta ação está a ter lugar “em algumas empresas B2B, especialmente nas que superinvestiram no crescimento”. No entanto, diz, “os orçamentos de IT não estão a sofrer estas alterações e os gastos de IT permanecem à prova de recessão”.

CIBERSEGURANÇA CRESCE A DOIS DÍGITOS

A Canalys – que se foca no Canal de Parceiros de IT – indica que, em 2023, os gastos mundiais em cibersegurança vão crescer 13,2% – atingindo os 223,8 mil milhões de dólares no melhor dos casos – e mantém-se como “um setor de crescimento chave para os Parceiros de Canal”.

Neste área, o crescimento na entrega de serviços de cibersegurança ultrapassa as vendas de produtos físicos. Diz a Canalys que “os níveis de ameaça persistentemente elevados vão manter a cibersegurança no topo da lista de prioridades de investimento para as organizações. Mas nem todos os projetos planeados serão aprovados, uma vez que está a aumentar a pressão sobre os detentores de orçamento para examinar os gastos e focar apenas nas necessidades de ci-

bersegurança mais prementes para minimizar o risco de violações”.

A Canalys defende, também, que os gastos de cibersegurança entre os governos e as grandes empresas vai crescer, mas que “o investimento pelas organizações mais pequenas vai enfraquecer à medida que as condições económicas se deterioram”. Este é um tema particularmente preocupante em Portugal, onde a grande generalidade das empresas é de pequena dimensão.

A prestação de serviços de cibersegurança – que, para a Canalys, inclui consultoria, terceirização, implementação, integração, manutenção e serviços geridos – deverá crescer 14,1%, para 144,3 mil milhões de dólares em 2023, o que vai representar 64,5% do mercado mundial de segurança cibernética em 2023.

“As organizações vão continuar a transformar as suas estratégias de cibersegurança para aumentar a sua resiliência este ano. A implementação de arquiteturas zero trust para lidar com as vulnerabilidades que foram exploradas com sucesso nos últimos três anos desde o início da pandemia será o tema central”, explicou, no início do ano, Srikara Upadhyaya, analista de pesquisa da Canalys.

Upadhyaya acrescenta que esta situação vai “gerar mais compromissos de consultoria para os Parceiros de Canal, além de criar oportunidades de implementação e integração de vários produtos de diferentes fornecedores, reduzindo a complexidade operacional através de serviços geridos. No geral, mais de 90% dos gastos totais com produtos e serviços de cibersegurança vão passar por Parceiros de Canal em 2023”.

45 MIL MILHÕES NA CLOUD

A Canalys estima, também, que os marketplaces de cloud vão atingir mais do que 45 mil milhões de dólares até 2025. Escreve a empresa que os marketplaces de cloud estão “a acelerar a rota para o mercado de tecnologias”, principalmente por causa dos grandes players que estão “a despejar milhares de milhões de dólares em desenvolvimento no setor”.

Jay McBain, Chief Analyst da Canalys, refere que alguns fabricantes de software que são ativos nestes marketplaces – principalmente de cibersegurança – estão a reportar crescimentos anuais de 600% através deste canal.

Ao mesmo tempo, os hyperscalers estão, agora, a reportar crescimentos de compromissos de clientes através de créditos no consumo de cloud empresarial, que cobre mais do que apenas software.

Os grandes marketplaces de cloud estão, também, a baixar as taxas, algumas de 20% para 3%, o que permite que os vendedores financiem ofertas multi-Parceiro dentro das transações.

“Até 2025, a Canalys prevê de forma conservadora que quase um terço das aquisições do mercado serão feitas atra-

vés de Parceiros de Canal em nome dos seus clientes finais”, refere o analista-chefe da Canalys, Alastair Edwards.

“A ascensão desta rota para o mercado representa uma ameaça tanto para os revendedores quanto para a distribuição de dois níveis. Porém, à medida que as tecnologias mais complexas são consumidas através de marketplaces, os clientes finais também estão a recorrer a Parceiros confiáveis para os ajudar a descobrir, adquirir e gerir compras no mercado. Os hyperscalers estão a reconhecer cada vez mais o valor dos Parceiros de Canal, permitindo que criem ofertas personalizadas de fornecedores para clientes finais e apoiando o fluxo de margens do Canal através dos seus marketplaces. Como resultado, os mercados de cloud dos hyperscalers estão a tornar-se numa força crescente na distribuição mundial de IT”.

NEM TUDO SÃO ROSAS

Se há mercados que estão em crescimento – ou pelo menos existem perspetivas de crescimento – o mercado de dispositivos não está tão positivo. O mercado de smartphones e de PC terminaram 2022 com um decréscimo de 11% e 16%, respetivamente.

No caso do mercado de smartphones, Runar Bjørhovde, Research Analyst da Canalys, refere que os “fabricantes de smartphones tiveram dificuldades num ambiente macroeconómico difícil ao longo de 2022”.

Para 2023, Le Xuan Chiew, também Research Analyst na Canalys, indica que os fabricantes de smartphones vão abordar o ano “com cautela, dando prioridade à lucratividade e protegendo as quotas de mercado”.

“Construir Parcerias fortes com o Canal será importante para proteger as quotas de mercado, uma vez que as difíceis condições de mercado para os Parceiros de Canal e fornecedores podem facilmente levar a negociações extenuantes”, acrescenta.

No mercado de smartphones, a Canalys estima um crescimento marginal, ou mesmo estagnado, para 2023 e espera que as condições se mantenham difíceis.

Já no mercado de PC, as vendas de todo o ano de 2022 desceram 16%, para 285,1 milhões de unidades em todo o mundo, até porque 2021 foi um ano de grande procura por estes dispositivos, principalmente no segmento de consumo. Ainda assim, os números são positivos se comparados com o período pré-pandémico; as vendas de 2022 são 7% acima das que foram registadas em todo o ano de 2019.

Para 2023, a Canalys espera outra contração do mercado, ainda que deva ficar acima do que foi registado na pré-pandemia. Os analistas da Canalys estimam que o adiamento de compras nesta área volte a empurrar o mercado na segunda metade de 2023, seguindo-se 2024. ■

Por Rui Damião

A resiliência dos Parceiros em tempos de incerteza



Marta Quaresma Ferreira, jornalista

Depois do forte abanão provocado pela pandemia da Covid-19, e numa altura em que a economia se reerguia aos poucos do impacto de um vírus à escala mundial, a guerra na Ucrânia e as consequências que daí surgiram mostraram a volatilidade dos mercados.

Apesar dos valores recorde de inflação, os gastos globais empresariais na área do IT deverão, no entanto, manter-se fortes: as novas previsões da Gartner indicam que estes gastos deverão atingir, em termos mundiais, os 4,5 biliões de dólares em 2023, um aumento de 2,4% face ao ano passado.

Também o setor da distribuição mostrou ser resiliente, com um crescimento de quase 10% em 2021, o dobro da economia, como demonstram os dados publicados no TOP CHANNEL, em novembro de 2022. Resta-nos aguardar pelos dados deste ano que nos darão uma ideia do impacto do conflito no leste da Europa e da inflação neste setor.

A transformação digital é também, em grande parte, o motor responsável pelas mudanças nas infraestruturas das empresas, com os Parceiros a investirem cada vez mais em áreas como a cibersegurança, que deverá registar este ano um crescimento dos gastos na ordem dos 13,2%, como mostram as previsões da Canalys. O Canal de Parceiros continua, por isso, focado em oferecer as melhores soluções, com destaque ainda para o aumento da procura e do crescimento da Cloud.

Fica uma vez mais demonstrada a importância dos Programas de Canal no fornecimento de soluções e no sedimentar de Parcerias que procuram entregar valor e ir ao encontro dos objetivos das empresas: acompanhar os clientes nas suas necessidades, ao mesmo tempo que potenciam o negócio das suas próprias organizações e respondem às complexidades do atual mercado. ■



itchannel.pt

Diretor: Jorge Bento

Edição: Rui Damião - rui.damiao@medianext.pt

Senior Contributor: Henrique Carreiro

Jornalistas: Marta Quaresma Ferreira, Margarida Bento, Maria Beatriz Fernandes

Design e Paginação: Teresa Rodrigues

Web: João Bernardes - webmaster@medianext.pt

Ilustrações e banco de imagens:

ISTockPhoto - direitos editoriais

Business Development Lead: Rita Castro

(+351) 910 788 082 | rita.castro@medianext.pt

Senior Account Executive: João Calvão

(+351) 910 788 413 | joao.calvao@medianext.pt

Marketing Communications Assistant: Daniela Botelho

(+351) 912 971 161 | daniela.botelho@medianext.pt

Editado por:

MediaNext Professional Information Ltda.

Gerente: Pedro Botelho

Publisher: Jorge Bento

Sede e Redação: Largo da Lagoa, 7c,

2795-116, Oeiras, Portugal

Tel: (+351) 214 147 300 **Fax:** (+351) 214 147 301

E-mail: info@medianext.pt

Propriedades e direitos:

IT CHANNEL é marca registada de MediaNext Professional Information Ltda., NIPC 510 551 866, empresa jornalística registada na ERC nº224011

Proprietários com mais de 5% do Capital Social: Margarida Bento e Pedro Lemos. Todos os direitos reservados. A reprodução do conteúdo (total ou parcial) é proibida. O editor não poderá ser responsabilizado por gralhas ou erros gráficos surgidos. As opiniões expressas em artigos assinados são da inteira responsabilidade dos seus autores. Consulte estatutos editoriais em www.itchannel.pt/pages/estatuto-editorial

Depósito Legal nº: 368072/13

Impressão e acabamento: Grafisol - Edições e Papelarias, Lda. - Sintra

Expedição: Porenvel, Alfragide

Distribuído por: CTT Correios de Portugal S.A.

Serviço de assinantes: assinantes@medianext.pt

Preço de assinatura: (10 números)

Portugal 40€, Estrangeiro 90€

**media
NEXT**

Se é um profissional do Canal de TIC pode solicitar assinatura gratuita pelo registo no site itchannel.pt

O IT Channel utiliza as melhores práticas de privacidade sobre dados em acordo com o RGPD. Consulte: www.itchannel.pt/pages/privacidade

Tiragem: 2 101 exp. (média) - AUDITADO*

Assinantes digitais: 6 061 exp. (média) - AUDITADO*

*Relatório APCT 1º semestre de 2021

Periodicidade: mensal (10 edições ano)

Registo na ERC: O IT Channel está registado na Entidade Reguladora para a Comunicação Social com o nº 127294

acepi ASSOCIAÇÃO DA ECONOMIA DIGITAL

Membro da ACEPI
Associação da Economia Digital

apct
ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA PARA O CONTROLE DE TIRAGEM E CIRCULAÇÃO

Membro da APCT - Associação Portuguesa de controle de Tiragem e Circulação

ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE IMPRENSA

Membro da API - Associação Portuguesa de Imprensa

diretório de SERVIÇOS



Responsável de contacto: Manuel López
E-mail: lpeman@amazon.com
Web: <https://aws.amazon.com/pt/partners/>
Soluções disponibilizadas: Soluções de Cloud com computação, armazenamento, base de dados, redes, analytics, robótica, machine learning e inteligência artificial, IoT, móvel, segurança, realidade virtual e aumentada, media, desenvolvimento de aplicações, implementação e gestão. | **Programa de Canal:** Rede de parceiros da AWS (APN). | **Principal área de foco:** Serviços apresentados para computação, armazenamento, bases de dados, redes, analytics, robótica, ML IA, IoT, segurança, hybrid, realidade aumentada e virtual.



Responsável de contacto:
Direção Comercial
E-mail:
info@claranet.pt
Web: www.claranet.pt
Telefone: 707 50 51 52
Soluções disponibilizadas:
Cloud, Cybersecurity, Workplace, Data & AI e Applications.
Principal área de foco:
Managed Services.



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 Premium para o Sector Financeiro e Soluções VPN e SDWan. **Programa de Canal:** Soluções de Dados e Voz para os Parceiros. Acessos Internet, ligações P2P simples ou multi sites, EPNs e IPVPNs, ligações à cloud, circuitos Wave com alta escalabilidade, soluções de segurança, de voz SIP e Microsoft Teams phone system.
Principal foco: Soluções flexíveis e escaláveis- pay per use.



Responsável de contacto: Nuria Yagüe
E-mail: nuria.yague@eu.equinix.com | **Tel.:** 308 809 564
Web: <https://partnercentral.equinix.com/s/>
Soluções disponíveis: Serviços de Data Center IBX e Cloud; Colocation; Interconexão e Conectividade.
Programa de Canal: Alliance Partners (affiliation and partnership), Resellers (increase value), Referral (MSP, NSP, SI), Partner Marketing Resources (Partner Central, Marketplace). **Principal área de foco:** Data Center e Cloud; Colocation; Interconexão e Conectividade.



Responsável de contacto: Daniel Cruz
E-mail: gcp-partners-pt@google.com
Web: <https://cloud.google.com/> **Soluções disponíveis:** Modernização de Infraestrutura e de Aplicações, Gestão de dados, Desenvolvimento aplicacional, Data Analytics e Soluções de Inteligência Artificial e Machine Learning, Segurança, Produtividade e Colaboração e Sustentabilidade; **Programa de Canal:** Google Partner Advantage; **Principal área de foco:** Soluções de transformação digital e jornada para a cloud. **Distribuidores:** TD SYNnex



Responsável de contacto:
André Mesquita, Managing Director Sales
E-mail: service@grenke.pt
Web: www.grenke.pt
Telef.: 218 934 140
Soluções disponibilizadas:
Renting de equipamentos e software para PME de diferentes setores.
Principal área de foco:
Renting tecnológico.



Responsável de contacto: Alexandre Alves
E-mail: alexandre.alves@iptelecom.pt
Web: <https://iptelecomparceiros.powerappsportals.com> | **Telefone:** 211 026 000
Soluções disponibilizadas: Infrastructure Partner (MSP), disponível para Parceiros que pretendam utilizar a infraestrutura IP Telecom Cloud Platform (IaaS) nos seus negócios & Cloud SaaS Provider (CSP) para parceiros com Software como Serviço (SaaS).
Programa de Canal: IP Telecom Partner Network;
Principal área de foco: IPT Cloud Platform (IaaS) e IPT Cloud SaaS Provider (SaaS).



Responsável de contacto:
José Capitão, Diretor de Operações
E-mail: jcapitao@liqui.do **Web:** <https://liqui.do>
Soluções disponíveis: Renting de equipamentos para Pequenas e Médias Empresas.
Principal área de foco: A Liqui.do realiza renting de equipamentos nos seguintes setores: TI, dentário, oficial, impressão, restauração, agrícola, fitness, estética, segurança, construção civil e hospitalar. Poderá ser feito renting para outros setores mediante consulta.



Responsável de contacto: Pedro Dias
E-mail: pedro.dias@pt.logicalis.com
Web: <https://www.pt.logicalis.com/pt-pt>
Telefone: 214 702 130
Soluções disponibilizadas:
Cybersecurity, Digital Workplace, Cloud, Intelligent Connectivity, Managed Services.
Principal área de foco:
Ajudamos os nossos clientes a terem sucesso num mundo digital-first.



Responsável de contacto:
Isabel Oliveira
E-mail:
info@pro-site.net
Web: <https://pro-site.net>
Soluções disponibilizadas:
Web hosting; Registo de domínios; Certificados SSL; Backup As A Service; Q365.
Principal área de foco:
Serviços na área de IT/Cloud.



Responsável de contacto:
Rui Correia, presidente e CEO da Rumos Capital
E-mail: info@rumos.pt
Web: www.rumos.pt
Telefone: 217 824 100
Soluções disponibilizadas:
A Rumos apresenta soluções nas áreas da Consultoria e da Formação em Tecnologias de Informação.
Principal área de foco: Consultoria e Formação em Tecnologias de Informação



Responsáveis de contacto: Catarina Santos
E-mail: taaspt@tdsynnex.com
Web: www.tdsynnex.pt | **Telefone:** 913 131 394
Soluções disponibilizadas: Programa que disponibiliza uma nova solução financeira. Com TaaS qualquer empresa poderá otimizar os seus orçamentos de IT, combinando hardware, software e serviços numa só solução, através de um plano de pagamentos mensal, evitando elevados investimentos de capital. **Programa de Canal:** TD SYNnex - TaaS Technology-as-a-Service. **Principal área de foco:** Hardware, Software e Serviços através de um plano único, com pagamentos mensais.

diretório de FABRICANTES



Responsável de contacto: Pedro Maia
E-mail: pedro.maia@acer.com | **Web:** https://emea-acerforbusiness.acer.com/pt-pt/canal-de-venda/
Telefone: +34 934 922 400 | **Soluções disponibilizadas:** A facilidade de utilização e de gestão de portáteis, desktops e estações de trabalho Acer garantem-lhe poder e eficiência.
Programa de Canal: Programa de Parceiros Acer Synergy - formação em produtos, dias de demonstração, ferramentas de marketing, acesso ao Digital Hub dedicado, onde os Parceiros podem monitorizar o seu desempenho global, aceder a materiais de formação, participar em promoções e incentivos, reclamar recompensas e muito mais. | **Principal área de foco:** Um mundo onde hardware, software e serviços estão interligados para abrir novas possibilidades. Desde tecnologias orientadas para os serviços até à Internet das Coisas, gaming e realidade virtual.



Responsável de contacto: Nuno Martins
E-mail: comercial_portugal@ingecom.net
Web: https://www.akamai.com/partners
Telefone: 963 969 749
Soluções disponibilizadas: Security, Content Delivery, Edge Compute.
Programa de Canal: https://www.akamai.com/resources/brochure/power-your-growth-with-the-akamai-partner-program
Principal área de foco: Microsegmentação baseada em software.
Distribuidores: Ingecom.



Responsável de contacto: Paulo Freitas
E-mail: Paulo.freitas@enterprise.com
Web: www.al-enterprise.com
Telefone: 913 767 990
Soluções disponibilizadas: Soluções de comunicações de Voz, colaboração, switching, routing e Wi-Fi.
Principal área de foco: Infraestruturas de comunicações de voz, dados e colaboração.
Distribuidores: ItanciaVoxys, Itancia.



Responsável de contacto: Nuno Martins
E-mail: comercial_portugal@ingecom.net
Web: https://www.allot.com/partners/become-a-channel-partner/
Telefone: 963 969 749
Soluções disponibilizadas: Soluções de Security-as-a-Service, QoE, DDoS, Traffic shaping, TCP Optimization.
Programa de Canal: https://www.allot.com/partners/partner-program-highlights/
Principal área de foco: Gestão inteligente e segurança de rede e aplicações.
Distribuidores: Ingecom.



Responsável de contacto: Rui Serra
E-mail: sales@anubisnetworks.com
Web: https://www.anubisnetworks.com
Telefone: 918 897 997
Soluções disponibilizadas: Mail Protection Service - Segurança de email na cloud para MSSPs e Organizações.
Principal área de foco: Email Cybersecurity.



Responsável de contacto: João Carvalho
E-mail: Joao.carvalho@tpv-tech.com
Web: https://portal.aoc.com/#/en-gb/
Telefone: +31 (0)20 504 6962
Soluções disponibilizadas: Monitores Touch, Monitores Consumo, Monitores Gaming, Acessórios IT, Monitores Profissionais com e sem Docking integrada.
Programa de Canal: A lançar em 2023.
Principal área de foco: SMB, Corporate Resellers.
Distribuidores: Databox, Esprinet, Ingram Micro, Niposom, TD SYNEX.



Responsável de contacto: Miguel Rocha
E-mail: miguel.rocha@non.se.com
Web: www.apc.com/partners | **Telefone:** 210 608 686
Soluções disponibilizadas: De baterias de emergência que protegem contra cortes de energia em casa, a infraestruturas de centros de dados em grande escala, as nossas ofertas podem ajudar a sua habitação e a sua empresa a tornarem-se mais eficientes, fiáveis e conetadas. | **Programa de Canal:** mySchneider IT Partner Program. | **Principal área de foco:** Valorizamos as nossas Parcerias com revendedores e, por isso, o nosso programa para Fornecedores de soluções de TI disponibiliza vários programas de certificação para garantir que os nossos Parceiros se possam focar nas soluções e áreas de especialização essenciais para os respetivos Clientes. | **Distribuidores:** ALSO Portugal, Anixter, CPCdi, Databox, Equilog, TD SYNEX.



Responsável de contacto: Vasco Sousa
E-mail: vasco.sousa@arcserve.com
Web: www.arcserve.com
Telefone: 219 362 410
Soluções disponibilizadas: Unified Data Protection (UDP), OneXafe Storage, Appliances 9000 Series, SPX, ShadowProtect, Cloud Services, Cloud Backup Q365, Cloud Direct, ShadowXafe, OneXafe Solo, SaaS Backup Q365.
Programa de Canal: Arcserve Partner Program.
Principal área de foco: Soluções de software e hardware para proteção de dados, backup e recuperação de desastres on-prem e na cloud e imutabilidade de dados.
Distribuidores: ALSO Portugal, Databox, Soon e V-Valley.



Responsável de contacto: Bruno Barroso
E-mail: artsoft@artsoft.pt
Web: https://www.artsoft.pt/parceiro-erp-artsoft/
Telefone: 217 107 220
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, Gold Power Partner, Platinum Partner, Platinum Power Partner, Implementation Partner e Sales Partner.
Principal área de foco: Desenvolvimento de soluções de gestão para empresas.



Responsável de contacto: Nelson Martins
E-mail: nelson_martins@asus.com
Web: https://advantage.asus.com/
Telefone: 213 883 272
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 respetivas equipas de vendas.
Principal área de foco: Marketing e Vendas.
Distribuidores: ALSO Portugal, CPCdi, Databox, Esprinet.



Responsável de contacto: Ricardo Pereira
E-mail: ricardo.pereira@axis.com | **Web:** www.axis.com
Telefone: +34 918 034 643
Soluções disponibilizadas: Estamos empenhados em manter-nos na dianteira da mudança. Embora a segurança continue a ser o nosso foco principal, estamos a expandir-nos gradualmente para mercados relacionados, com novos produtos e novas soluções com base em rede. A nossa experiência de trabalho com soluções de áudio e vídeo em rede, análise e controlo de acessos contribui para a proteção de pessoas e de propriedade, para a otimização de processos e para aumentar a eficiência das empresas e o acesso às informações.
Principal área de foco: Soluções de áudio e vídeo em rede, análise e controlo de acessos.
Distribuidores: Anixter, ADI Global, Ingram Micro, TD SYNEX.



Responsável de contacto: Roberto Pérez Bono
Web: <https://www.bitdefender.pt> | **Telefone:** +34 935 026 910
Soluções disponibilizadas: Segurança e análises de terminais unificados, prevenção de ataques, especialistas comprometidos, inteligência incorporada contra ameaças avançadas, melhor retorno sobre o investimento. | **Programa de Canal:** Partner Advantage Network. | **Principal área de foco:** Estamos sempre a trabalhar para melhorar os nossos produtos e ferramentas. **Suporte abrangente:** Materiais de venda e técnicos especificamente desenvolvidos para ajudá-lo no posicionamento, venda e entrega das soluções de segurança. **Ferramentas integradas:** Estamos constantemente a afinar o sistema e a introduzir novos recursos para atender às necessidades, como o portal PAN e a plataforma de eLearning com cursos de vendas online e certificações para as soluções. | **Distribuidores autorizados:** Esprinet, Ingecom, V-Valley



Responsável de contacto: Carlos Latourrette
E-mail: carlos.latourrette@bizdocs.mobi
Web: www.bizdocs.mobi
Telefone: 912 477 410
Soluções disponibilizadas: Arquivo Digital para Escritórios de Contabilidade.
Programa de Canal: Sim. 100% via canal.
Principal área de foco: PME e Escritórios de Contabilidade.



Responsável de contacto: Susete Pereira
E-mail: spereira@brother.pt
Web: <https://apoio.brother.pt> | **Telefone:** 214 254 450
Soluções disponibilizadas: Impressão, Digitalização, Etiquetagem e Mobilidade.
Programa de Canal: A Brother aposta nos Parceiros que mostram dedicação e fidelização à marca, apoiando a venda de produtos e serviços profissionais e reconhecendo o seu trabalho junto dos clientes finais.
Principal área de foco: Dedicamo-nos a fornecer soluções aos clientes, que os ajudem a otimizar processos através de diversos serviços e funcionalidades. Oferecemos soluções personalizadas, sempre com a filosofia "At your side".
Distribuidores: All To, ALSO Portugal, CPCdi, Databox, Esprinet, TD SYNEX.



Responsável de contacto: Miguel Campos - Business to Consumer (B2C)
Joaquim Pimenta - Document Solutions (DS)
E-mail: miguel.campos@canon.pt
joaquim.pimenta@canon.pt
Web: <http://partners.canon-europe.com>
Telefone: 214 245 190
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: Bruno Agostinho, Head of Small & Mid-Market Channel Development PT
E-mail: bagostinho@cegid.com
Web: <https://www.cegid.com/ib/pt> | <https://grupoprivavera.com/pt-pt/>
Telefone: 253 309 900
Soluções disponibilizadas: Desenvolvimento e comercialização de soluções de gestão empresarial - Cegid Primavera, Cegid Eticadata e Cegid Cloudware -, soluções de faturação eletrónica - Cegid Yet - e soluções de manutenção - Cegid Valuekeep.
Programa de Canal: Canal comercial constituído por mais de 700 Parceiros de negócio.
Principal área de foco: Desenvolvimento de soluções de gestão empresarial e plataformas para integração de processos de negócios.



Responsável de contacto: Renato Lopes
E-mail: renatol@checkpoint.com
Web: <https://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.
Distribuidores: Arrow, V-Valley, Westcon Portugal



Responsável de contacto: Miguel Almeida, General Manager Cisco Portugal
E-mail: mialmeid@cisco.com | **Web:** www.cisco.com
Soluções disponibilizadas: 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 Dvnet para desenvolvimento de aplicações e integrações (devnet.cisco.com); portal dCloud para demonstração de soluções (dcloud.cisco.com).
Principal área de foco: PMEs; Organizações de Grande e Média Dimensão; Operadores de telecomunicações.
Distribuidores: TD SYNEX, Westcon/Comstor.



Responsável de contacto: David Benito, Partner Business Manager, Iberia
E-mail: info-iberia@commvault.com
Web: <https://partners.commvault.com/>
Telefone: +34 916 266 042
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: Commvault Partner Advantage.
Principal área de foco: Fabricante líder de software enterprise para a gestão dos dados em ambientes cloud e on-premise.
Distribuidores: Arrow.



Responsável de contacto: João Gorgulho
E-mail: joao.gorgulho@ddc-group.com
Web: https://www.conceptronic.net/conceptronic_en/
Telefone: 927 798 460
Soluções disponibilizadas: A Conceptronic disponibiliza periféricos elegantes para computadores pessoais e empresariais. Uma ampla gama de produtos para soluções de mobilidade e conectividade do mercado que se concentra no desenvolvimento contínuo e no fornecimento dos gadgets atualizados para entretenimento ilimitado.
Programa de Canal: <https://digital-data.de/partner.html&language=en>
Principal área de foco: Periféricos para computadores, dockings, ratos, teclados, headsets, webcams.
Distribuidores: CPCdi, Databox, Suprides.



Responsável de contacto:
Orlando Campos
E-mail:
comercial_portugal@ingecom.net
Web:
<https://partner.cymulate.com/>
Telefone: 968 590 166
Soluções disponibilizadas:
Breach and Attack Simulation.
Programa de Canal:
<https://cymulate.com/partners/>
Principal área de foco:
Breach and Attack Simulation.
Distribuidores:
Ingecom.



Responsável de contacto: Adelino Pereira | Fernando Capucha
E-mail: pt-sales@dlink.com | **Web:** <https://eu.dlink.com/pt/pt>
Telefone: 963 290 192
Soluções disponibilizadas: A D-Link é uma empresa multinacional de Taiwan especializada em redes e infraestruturas de comunicações. Destaca-se por ser uma referência em tecnologia e versatilidade em Switching, soluções para indústria, WiFi empresarial e Cloud Networking.
Programa de Canal: D-Link VIP+ gratuito, com registo baseado na web. Suporte comercial direto desde o fabricante, formação técnica e ferramentas online para a realização de projetos WiFi.
Principal área de foco: Switching Enterprise, Switching Managed, Switching Smart, Switching PoE, Switching Industrial, Wireless Unified, Cloud Networking.
Distribuidores: CPCdi, Databox, Esprinet, TD SYNEX.



Responsável de contacto: Jonas Carneiro
E-mail: jonas.carneiro@dell.com
Web: <https://www.delltechnologies.com/partner>
Telefone: 214 236 110
Soluções disponibilizadas:
Ampla gama de soluções de hardware, software, cloud e serviços de TI para o mercado empresarial, incluindo storage, backup, computação, virtualização, segurança, end user computing e periféricos.
Programa de Canal:
Dell Technologies Partner Program.
Principal área de foco:
Datacenter, Cloud & managed services, End user computing.
Distribuidores:
Arrow, Databox, Esprinet, TD SYNEX.



Responsável de contacto:
Rui Jorge
E-mail:
draytek@visus.pt
Web:
www.draytek.pt
Telefone: 217 910 787
Soluções disponibilizadas:
Routers, Access Points, Switches.
Programa de Canal:
Condições VAR para sub-distribuição.
Principal área de foco:
Routing, VPN, Switching.
Distribuidores:
OptiVisus.



Responsável de contacto:
Paulo Magalhães
E-mail:
pmagalhaes@easyvista.com
Web:
<https://www.easyvista.com/pt/>
Soluções disponibilizadas:
A nossa plataforma de Service Manager disponibiliza até os requisitos mais complexos, criando em simultâneo um novo nível de simplicidade, agilidade e mobilidade, que permite uma fácil utilização e prestação do processo de ITSM.
Principal área de foco:
IT Software Management e ITOM



Responsável de contacto: Filipa Soares - Channel Marketing Manager | Bruno Soares - Channel Sales Manager
E-mail:
FilipaASoares@Eaton.com | BrunoJoseSoares@Eaton.com
Web: www.eaton.com/pt/pt-pt.html | **Telefone:** 219 198 500
Soluções disponibilizadas: A nossa plataforma de Service Manager disponibiliza até os requisitos mais complexos, criando em simultâneo um novo nível de simplicidade, agilidade e mobilidade, que permite uma fácil utilização e prestação do processo de ITSM. | **Programa de Canal:** Power Advantage Partner Program, para aceder a todas as vantagens de se aliarem à Eaton Toy Force. | **Principal área de foco:** Somos uma empresa de gestão inteligente de energia dedicada a melhorar a qualidade de vida e proteger o ambiente para as pessoas em toda a parte.
Distribuidores: ALSO Portugal, CPCdi, Databox, TD SYNEX.



Responsável de contacto:
Yolanda Ortega
E-mail: portal@epson.pt
Web: www.epson.pt/portal
Telefone: 213 035 400
Soluções disponibilizadas:
Impressoras domésticas, impressoras business com tecnologia sem calor; videoprojetores; robôs industriais; scanners; managed print services; impressoras de etiquetas; impressoras têxteis; impressoras de grande formato.
Programa de Canal:
Epson Partner Plus Programme.
Principal área de foco:
Foco no B2B para se ajudar os nossos clientes a uma transformação de processos com tecnologia sustentável.



Responsável de contacto:
João Gorgulho
E-mail: joao.gorgulho@ddc-group.com
Web: <https://www.equip-info.net/>
Telefone: 927 798 460
Soluções disponibilizadas:
A marca Equip disponibiliza uma gama completa de soluções, divididas entre a Equip Pro, Ergo e Life, onde se inserem acessórios na área da cablagem de rede, vídeo, áudio, adaptadores, periféricos tecnológicos e soluções Ergonómicas.
Programa de Canal:
<https://digital-data.de/partner.html&language=en>
Principal área de foco:
Cablagem, acessórios e periféricos tecnológicos.
Distribuidores: CPCdi, Databox, Suprides.



Responsável de contacto:
Nuno Mendes
E-mail: comercial@eset.pt
Web: www.eset.pt
Telefone: 214 139 210
Soluções disponibilizadas:
Authentication, Cloud Sandboxing Analysis, Cloud Security, Encryption, Endpoint Detection & Response, Endpoint Protection, File Server Security, Mail Security, Security Management, Threat Intelligence.
Programa de Canal:
Revenda, MSP.
Principal área de foco:
Cibersegurança.



Responsável de contacto:
Rui Sabino
Email:
info@esri.pt
Web:
www.esri.pt
Telefone: 217 816 640
Soluções disponibilizadas:
Soluções de Inteligência Geográfica.
Principal área de foco:
Sistemas de Informação Geográfica.

**Responsável de contacto:**

Rui Nunes, Sales Manager Portugal e Angola

E-mail:

rnunes@extremenetworks.com

Web: www.extremenetworks.com

Telefone: 912 218 775

Soluções disponibilizadas:

Fabricante de soluções de rede baseadas em gestão on-prem e Cloud.

Programa de Canal:

EPN Partner Program.

Principal área de foco:

Hardware e Software para Redes de alta disponibilidade e Segurança (SD-WAN, Wired & WiFi).

Distribuidores: Exclusive Networks, Ingram Micro, Itancia, Westcon.

**Responsável de contacto:** Juan Rodriguez

E-mail: juan.rodriguez@f5.com | **Web:** www.f5.com

Telefone: +34 610 798 439 | **Soluções disponibilizadas:** A F5 é uma empresa de segurança e serviços de aplicações multi cloud comprometida em dar vida a um mundo digital melhor. A F5 faz parceria com as maiores e mais avançadas organizações do mundo para proteger e otimizar aplicações e APIs em qualquer lugar – on-premises, na cloud ou edge. | **Programa de Canal:** O Unity+ foi desenvolvido para ser flexível, simples e lucrativo, oferecendo a diferenciação e os benefícios de que os Parceiros precisam para expandir os seus negócios, com o nosso portfólio em expansão de soluções e serviços de aplicações. | **Principal área de foco:** A segurança cibernética protege aplicativos e APIs, reduzindo o atrito para os seus utilizadores, acelera a entrega de aplicativos - em ambientes locais, na cloud e edge. | **Distribuidores:** Arrow, Westcon.

**Responsável de contacto:**

Orlando Campos

E-mail:

comercial_portugal@ingecom.net

Web: https://partners.forcepoint.com/s/login/

Telefone: 968 590 166

Soluções disponibilizadas:

CASB, DLP, Firewall, SASE, ZTNA.

Programa de Canal:

https://www.forcepoint.com/partners/forcepoint-global-partner-program

Principal área de foco:

Zero Trust, DLP, proteção de perímetro.

Distribuidores:

Ingecom.

**Responsável de contacto:** Nuno Reis**E-mail:**

comercial_portugal@ingecom.net

Web:

https://www.forescout.com/partners/

Telefone: 964 807 807

Soluções disponibilizadas:

Device Visibility, Asset Management, Device Compliance, Network Access Control, Network Segmentation and Incident Response.

Programa de Canal:

A Forescout disponibiliza o Envision como programa de treino técnico e comercial no âmbito das Parcerias de Canal.

Principal área de foco:

Visibilidade e controlo sobre qualquer dispositivo de rede.

Distribuidores: Ingecom.

**Responsável de contacto:**

Rui Pinho

E-mail: rpinho@fortinet.com

Web: partnerportal.fortinet.com

Telefone: 912 552 007

Soluções:

Soluções de Cibersegurança: MSSP; Plataformas de segurança de redes; Firewall NGFW (Enterprise, UTM); VPN; Sandbox; Endpoint Protection; Endpoint Detection and Response; MDR; XDR; SOAR; SIEM; SD-WAN; Switching & Wireless; NAC; WAF; SASE; E-mail Protection; ADC-Application Delivery; SCADA/Industrial control and IOT Security.

Programa de Canal:

Engage - Fortinet Partner Program.

Área de foco:

End to End Cyber Security Solutions.

Distribuidores: Arrow.

**Responsável de contacto:** João Mendes

E-mail: joao.mendes@fujitsu.com

Web: https://extranet.ts.fujitsu.com/s/CPP/pt/Pages/default.aspx

Telefone: 963 283 576

Soluções disponibilizadas:

Client Computing Devices, Desktops, WorkStations, Notebook & Displays.

Programa de Canal:

A Fujitsu disponibiliza a todo o Ecossistema de Parceiros o seu Select Partner Program.

Principal área de foco:

Criar Valor para os seus Parceiros.

Distribuidores:

ALSO Portugal, Databox, Ingram Micro.

**Responsável de contacto:** Marina Cunha

E-mail: marina.cunha@furukawaelectric.com

Web: furukawasolutions.com

Telefone: +34 636 206 862

Soluções disponibilizadas:

Soluções Completas para Redes de Comunicação.

Programa de Canal: FSP - O Furukawa Solutions Provider oferece vantagens e suporte pré e pós-venda específicas para os integradores autorizados da marca, classificados entre Premium, Platinum e Gold.

Principal área de foco:

Conectividade para Empresas, Indústrias, Data Center e Operadoras.

Distribuidores:

GAP, Acessomatic.

**Responsável de contacto:** Eduardo Bentes**E-mail:**

ebentes@generixgroup.com

Web:

www.generixgroup.com/pt

Telefone: 214 460 400

Soluções disponibilizadas:

Faturação Eletrónica, EDI - Electronic Data Interchange, Portais Colaborativos B2B, WMS - Warehouse Management System, TMS - Transport Management System, YMS - Yard Management System

Principal área de foco:

Soluções para gestão da Supply Chain end-to-end. Gestão de fluxos de informação e mercadoria.

**Responsável de contacto:** José Bandeirinha

E-mail: jose.bandeirinha@hp.com

Web: https://partner.hp.com/login | **Telefone:** 910 139 683

Soluções disponibilizadas: A nossa tecnologia – uma gama de produtos e serviços de sistemas pessoais, impressoras e soluções de impressão 3D – foi criada para inspirar este progresso significativo.

Programa de Canal: Um programa de Parceiros global concebido para a era digital orientada para o cliente, preparando-o para os desafios do presente e do futuro.

Principal área de foco: Recompensa os Parceiros em função do desempenho, colaboração e capacidades. Promove o crescimento dinâmico dos Parceiros, oferecendo experiências diferenciadoras aos clientes finais.

Distribuidores: ALSO Portugal, CPCdi, TD SYNnex.

**Responsável de contacto:**

Carlos Leite, Southern Europe Head of Indirect Sales & Portugal Managing Director

Web:

https://partner.hpe.com/

Soluções disponibilizadas:

HPE GreenLake (as-a-Service), HPE Alletra Storage, HPE ProLiant Compute, HPE Cray Supercomputing, HPE Aruba Networking, HPE Ezmeral Software, HPE Services.

Programa de Canal:

HPE Partner Ready Vantage, HPE Partner Ready Program e HPE Partner Ready for Aruba.

Principal área de foco:

High Velocity Sales, Data & Cloud Services, Service Provider e Aruba Networking.

**Responsável de contacto:**

Luis Cardoso

E-mail: luis.cardoso@huawei.com

Web: <https://partner.huawei.com>

Soluções disponibilizadas:

Enterprise Network, Enterprise Wireless, Enterprise Optical Transmission & Access and Storage.

Programa de Canal:

Huawei Partner Program.

Principal área de foco:

Datacom (SD WAN, Campus and DC Switching, WLAN6) and Storage.

Distribuidores:

Arrow.

**Responsável de contacto:**

Fernando Egido, Country Manager Portugal e Espanha

E-mail: fegido@infinidat.com

Web: www.infinidat.pt

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.

Distribuidores: Arrow.

**Responsável de contacto:**

Ana Silva

E-mail: atencao.comercial@kaspersky.pt | vendas@kaspersky.pt

Web: <https://partners.kaspersky.com/>

Soluções disponibilizadas:

Fabricante de tecnologia, com um portfólio abrangente de soluções e serviços de segurança. Hoje em dia, a evoluir de "cibersegurança" para um conceito mais amplo de "ciberimunidade".

Programa de Canal:

Desenvolva os seus negócios com Kaspersky United Partner Portal. Obtenha ferramentas úteis e maior rentabilidade para a sua atividade.

Principal área de foco: Cibersegurança.

Distribuidores: ALSO Portugal, V-Valley.



KONICA MINOLTA

Responsável de contacto:

José Ferreira

E-mail:

jose.ferreira@konicaminolta.pt

Web:

www.konicaminolta.pt

Telefone: 219 492 000

Soluções disponibilizadas:

Printing Solutions, Managed Content Services e Infrastructure Managed Services.

Programa de Canal:

Konica Minolta European Partnership Program 2.0.

Principal área de foco:

Soluções IT e soluções de Printing.

**Responsável de contacto:**

João Gorgulho

E-mail: joao.gorgulho@ddc-group.com

Web: https://www.level1.com/level1_en/

Telefone: 927 798 460

Soluções disponibilizadas:

O portfólio de produtos oferece componentes e soluções de rede premium para uso profissional, soluções de digital signage, bem como o maior portfólio de power over Ethernet do mercado.

Programa de Canal:

<https://digital-data.de/marken.html&language=en>

Principal área de foco:

Principal foco - soluções de Switching e PoE.

Distribuidores:

CPCdi, Databox, Suprides.

**Responsável de contacto:**

Sérgio Baltasar

E-mail:

sbaltasar@lenovo.com

Web: www.lenovopartnerhub.com

Soluções disponibilizadas:

PC's & Smart devices, Data Center infrastructure.

Programa de Canal:

Lenovo Partner Engage com os níveis de Authorized, Silver, Gold e Platinum.

Principal área de foco:

PC's & Smart devices, Data Center infrastructure.

Distribuidores:

ALSO Portugal, CPCdi, Esprinet, TD SYNEX.

**Responsável de contacto:**

Juan Leal Cárdenas, General Manager

E-mail: sparecept@lexmark.com

Web: www.lexmark.pt

Telefone: 214 200 360

Soluções disponibilizadas: As soluções Lexmark apoiam as suas prioridades estratégicas, desde a simplificação de TI até à transformação para um modelo digital. Soluções de impressão, Cloud Services, Managed Print Services.

Programa de Canal: Lexmark Connect Programme - acesso a vantagens que ajudam a ganhar mais oportunidades de negócio.

Principal área de foco: Impressoras e consumíveis para qualquer ambiente de trabalho, Cloud Services, MPS, economia circular.

Distribuidores: ALSO Portugal, Databox, TD SYNEX.

**Responsável de contacto:**

José Felício

E-mail:

jose.felicio@lge.com

Web:

www.lge.com/pt

Telefone:

808 785 454

Soluções disponibilizadas:

Monitores - (Consumo / Profissionais / Cloud / Medical).

Principal área de foco:

Soluções IT para consumo e empresas.

**Responsável de contacto:**

Luís Fernandes de Pinho, CEO

E-mail:

luis.pinho@maxiglobal.pt

Web:

www.maxiglobal.pt

Telefone: 229 059 710

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:**

Nuno Reis

E-mail:

comercial_portugal@ingecom.net

Web: <https://claroty.com/partners>

Telefone: 964 807 807

Soluções disponibilizadas:

Gestão de dispositivos médicos, gestão operacional de IOMTs, análise de vulnerabilidades e risco.

Programa de Canal:

Medigate Partner Program.

Principal área de foco:

Gestão e proteção de dispositivos médicos.

Distribuidores: Ingecom.



Responsável de contacto: Paulo Calado
E-mail: parceiro@microsoft.com
Web: partner.microsoft.com/pt-pt
Telefone: 210 491 000
Soluções disponibilizadas:
Soluções Cloud de Infrastructure, Application Innovation, Data & Artificial Intelligence (Microsoft Azure), Modern Work (Microsoft 365), Security, Business Applications (Dynamics 365 e Power Apps), On premises e Surface.
Programa de Canal: Microsoft Cloud Partner Program (Designações por área de solução e Especializações Avançadas).
Principal área de foco: Fornecimento de serviços Cloud, licenciamento de Software e venda de Hardware no Mercado B2B.
Distribuidores: ALSO Portugal, Arrow, CPCdi, TD SYNnex, V-Valley.



Responsável de contacto: João Carvalho
E-mail: Joao.carvalho@tpv-tech.com
Web: https://mmdpartner.net.com/#/pt-pt/
Telefone: +31 (0)20 504 6962
Soluções disponibilizadas:
Monitores Touch, Monitores Consumo, Monitores Gaming, Acessórios IT, Monitores Profissionais com e sem Docking integrada.
Programa de Canal: A lançar em 2023.
Principal área de foco: SMB, Corporate Resellers.
Distribuidores: Databox, Esprint Portugal, Ingram Micro Portugal, Niposom, TD SYNnex.



Responsável de contacto: Tiago Andrade | Henrique Silva
E-mail: tiago.andrade@netapp.com | Henrique.silva@netapp.com
Telefone: 211 232 861 | **Web:** https://www.netapp.com/partners/resources/ | **Soluções:** A Cloud híbrida inovadora, sem compromisso, unificada, via https://bluexp.netapp.com : On-premises Data Storage (ONTAP - AFF/FAS; E/EF Series and Storage Grid); Cloud Data Storage (with Azure, AWS and Google); Data Services - Protection, Privacy and Governance; Cloud Operations - Help customers optimize their cloud app infrastructure (SPOT, CloudCheckr and InstaClustr). | **Canal:** A Parceria com a NetApp permite ao Parceiro posicionar-se de forma diferenciada em segmentos de mercado como Hybrid e MultiCloud, adicionando mais valor aos seus negócios. Consulte o nosso programa: Netapp Partner Sphere https://www.netapp.com/newsroom/press-releases/news-rel-20221018-256984/. | **Área de foco:** O BlueXP permite-lhe construir, deter e operar os seus dados em ambientes onprem, híbrida, cloud ou multicloud de forma eficiente, resiliente, segura e preformante através de um único painel de controlo. | **Distribuidores:** Arrow.



Responsável de contacto: Partner
E-mail: info@nexus-solutions.pt
Web: www.nexus-solutions.pt
Telefone: 229 437 970
Soluções disponibilizadas:
Desenhámos soluções TI custom-made para responder às especificidades de cada negócio.
Programa de Canal: NEXUS Business Partner.
Principal área de foco: Sistemas, Infraestruturas, Segurança e Serviços TI.
Distribuidores: SOON BUSINESS SOLUTIONS.



Responsável de contacto: Fernando Miranda
E-mail: fernando.miranda@nutanix.com
Web: https://partnerportal.nutanix.com/
Telefone: 917 816 450
Soluções disponibilizadas:
Modernização do Centro de Dados.
Programa de Canal: Elevate Partner Program - https://www.nutanix.com/viewer?type=pdf&path=/content/dam/nutanix/resources/misc/nutanix-elevate-partner-program-overview.pdf
Principal área de foco: Cloud Computing, Software, Cloud Services & Software Define Storage.
Distribuidores: Arrow, TD SYNnex.



Responsável de contacto: Joaquim Fernandes, Industry Vertical Account Manager
E-mail: shinrai-portugal@okieurope.com | **Telefone:** 707 502 720
Web: https://www.okipartner.net.com/pt
Soluções disponibilizadas: Soluções de impressão e personalização para mercados verticais; impressoras, aplicações e serviços rentáveis e de alto desempenho, com tecnologias inovadoras que permitem às empresas criar e imprimir internamente aplicações de qualidade profissional.
Programa de Canal: Programa de parceiros OKI Shinrai.
Principal área de foco: Transfer digital, etiquetas e packaging para personalização de produtos premium; artes gráficas (print for profit); sinalética para retalho; educação, saúde, hotelaria e eventos, construção, engenharia, química e muito mais.
Distribuidores: INFORDOS, ALSO Portugal, Unipessoal Lda.



Responsável de contacto: Orlando Campos
E-mail: comercial_portugal@ingecom.net
Web: https://partner.okta.com/
Telefone: 968 590 166
Soluções disponibilizadas: Identity and Access Management, Multi Factor Authentication.
Programa de Canal: https://www.okta.com/partners/
Principal área de foco: IAM, MFA.
Distribuidores: Ingecom.



Responsável de contacto: Rodrigo Vasques Jorge, Country Manager
E-mail: rodrigo.jorge@oracle.com
Web: https://www.oracle.com/pt/partnernetwork/program/
Telefone: 214 235 000
Soluções disponibilizadas: Cloud Computing (IaaS & PaaS), Systems, Engineered Systems, Cloud@Customer, Storage, Data Management, Big Data & Analytics, Artificial Intelligence & Machine Learning, Security & Privacy, Integration, SOA, ECM, Cloud Computing (SaaS), Marketing Automation, Sales, Service, ERP, SCM, HCM.
Principal área de foco: Sistemas, Infrastructure & Platform, aplicações de negócio transversais, aplicações negócio verticais para ambiente on premises e/ou cloud.



Responsável de contacto: Paulo Vieira - District Sales Manager
E-mail: pvieira@paloaltonetworks.com
Web: https://www.paloaltonetworks.com/partners
Telefone: 217 230 704
Soluções disponibilizadas:
Soluções de segurança empresariais de Firewall, Endpoint e Cloud.
Programa de Canal: Nextwave Partner Program - Oferece diferentes caminhos de Parceria (Solution Provider, MSSP e Service Partner) e de Especialização (NGFW, SOC Operations, SASE e Cloud Security).
Principal área de foco: Visibilidade aplicacional e de superfície de ataque.
Distribuidores: Exclusive Networks, Westcon.



Responsável de contacto: Jorge Guimarães, Partner Success Director | **E-mail:** jorge.guimaraes@phcsoftware.com
Web: https://phcsoftware.com/ | **Telefone:** 214 724 340
Soluções disponibilizadas: A PHC Software é uma multinacional portuguesa dedicada ao desenvolvimento de software de gestão, que se adapta às necessidades de cada utilizador - PHC CS e PHC GO - e que assegura a flexibilidade e rapidez essenciais para o sucesso de qualquer negócio. | **Programa de Canal:** A PHC conta com uma rede de mais de 400 Parceiros certificados em diversas geografias que comercializam o software de gestão PHC (PHC CS e PHC GO). | **Principal área de foco:** Software de Gestão & ERP. | **Distribuidores:** A PHC conta com uma rede de mais de 400 Parceiros que distribuem o software de gestão PHC nas suas diversas gamas pelos mais de 35 000 clientes por todo o mundo - Mais informações sobre os programas de Parceria PHC aqui - https://phccs.net/ser-parceiro/.



Responsável de contacto:
Luís Manuel Dias
E-mail:
luis.dias@hp.com
Web:
<https://www.poly.com/pt/pt/partners>
Telefone:
967 875 505
Soluções disponibilizadas:
Soluções de colaboração em áudio e vídeo.
Principal área de foco:
Colaboração.
Distribuidores:
Charmex, Ingram Micro, Itancia, V-Valley, Westcon.



Responsável de contacto:
Gloria Cuesta
E-mail:
gloriacuesta@qnap.com
Web:
<https://www.qnap.com/solution/partner-program/pt-pt/>
Telefone: +34 911 846 415
Soluções disponibilizadas:
Network Attached Storage.
Programa de Canal:
QNAP Partner Program.
Principal área de foco:
Parceria com integradores de sistemas em Portugal.
Distribuidores:
ALSO Portugal, NCPT, TD SYNEX.



Responsável de contacto:
Orlando Campos
E-mail:
comercial_portugal@ingecom.net
Web:
<https://partners.rapid7.com/>
Telefone: 968 590 166
Soluções disponibilizadas:
Vulnerability Management, SIEM, Threat Intelligence, SOAR, CSPM.
Programa de Canal:
<https://partners.rapid7.com/>
Principal área de foco:
Cibersegurança e Ciber Inteligência.
Distribuidores:
Ingecom.



Responsável de contacto: Javier Garcia Fiaño - Head of Partner Ecosystem Spain & Portugal | **E-mail:** emea-partner-team@redhat.com
Web: www.redhat.com/en/partners | **Telefone:** 800 7334 2888
Soluções disponibilizadas: A Red Hat ajuda os clientes a desenvolver aplicações nativas de clouds, a integrar aplicações informáticas existentes e novas e a automatizar e gerir ambientes complexos. Fornece apoio, formação e serviços de consultoria premiados. | **Programa de Canal:** Quer os Parceiros pretendam construir ou certificar software ou hardware, vender mais soluções orientadas para o cliente que aproveite a sua experiência, ou fornecer serviços de alta qualidade utilizando a mais recente tecnologia, os programas de Parceiros da Red Hat podem ajudar. | **Área de foco:** O Programa Red Hat Solution Provider é sobre Parceiros que revendem tecnologia Red Hat. Permite aos Parceiros conceber, planear e implementar soluções em cloud de código aberto e híbridas, líderes da indústria para os seus clientes. Programa de Parceiros da Red Hat - modelo multi-camadas. | **Distribuidores:** Arrow, V-Valley.



Responsável de contacto:
Jorge Silva - Director Indirect Channels
E-mail: jsilva@ricoh.pt
Web: www.ricoh.pt | **Telefone:** 217 824 600 / 226 083 800
Soluções disponibilizadas: Impressoras e multifunções para todos os segmentos - pessoal, comercial e industrial. Várias tecnologias, como lazer para segmentos office, latex e UV para grande formato, jato de 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: Jorge Faria da Mota, Diretor Geral da Rittal Portugal | **E-mail:** info@rittal.pt | **Web:** www.rittal.pt | **Telefone:** 256 780 210 | **Soluções disponibilizadas:** Caixas e armários para automação industrial, distribuição de energia, sistemas de climatização industrial, armários para telecomunicações, bastidores 19", climatização para infraestruturas TI e data centers. | **Programa de Canal:** Rittal IT Partner Programme e Canal de Distribuição. | **Principal área de foco:** De Micro Data Centers a Hyper Scale Data Centers, passando por Edge Data Centers, incluindo salas de alta segurança, bastidores, PDU's, monitorização, deteção e extinção de incêndios, energia, etc.
Distribuidores: Electro-Coí, Casa das Lâmpadas, J.M.M. Gonçalves, Rexel, Armasul, Bifase, Euroclario, Monteiro & Filho, Ramos & Costa e Silva, Santos e Quelhas, Luminag, F. Fonseca, Sloap, Guia de Frequência, JCC Power, Félix Silver Electrical, Cinov, Marilamp, Novalec, Félix Silver Electrical, Indulis, Indusmelec, Tenmega, Zembe, Ampersado.



Responsável de contacto:
Ana Ribeiro (Country Sales Director);
Hugo Oliveira (Sales Director Enterprise Market)
E-mail: ana.ribeiro@sage.com;
hugo.oliveira@sage.com
Web: www.sage.com/pt-pt
Telefone: 221 202 400
Soluções disponibilizadas:
Faturação, Salários e Recursos Humanos, Gestão e ERP, Contabilidade.
Programa de Canal:
Sage Partner Program - Distribuidores, Contabilistas, Tech Partners Locais e Tech Partners Globais.
Principal área de foco:
Faturação, Contabilidade, Gestão de RH e Gestão Integrada.



Responsável de contacto: Pedro Miguel Fernandes
E-mail: p.fernandes@samsung.com
Web: <https://www.samsung.com/pt/business/>
Telefone: 214 251 000
Soluções disponibilizadas:
DAAS (Device as a Service), Software KNOX (Suite - Knox Platform for Enterprise, Knox Mobile Enrollment, Knox Manage, Knox E-FOTA e Knox Asset Intelligence - e Configure), Equipamentos de mobilidade rugged, Equipamentos mobilidade Enterprise Edition (com licença Knox Suite incluída por 1 ano), Soluções de Visual Display (Smart Signage e Monitores), Soluções de Climatização.
Principal área de foco:
Eletrónica de Consumo.
Distribuidores: ALSO Portugal, Aveicellular, CPCdi, Databox, José Tomás da Cunha LDA, TD SYNEX



Responsável de contacto:
Céu Mendonça
E-mail: ceu.mendonca@sap.com
Web: <https://partneredge.sap.com/en/welcome.html>
Telefone: 214 465 500
Soluções disponibilizadas:
ERP e Finanças, Gestão do Capital Humano, CRM e Experiência de Cliente, Gestão da Cadeia Logística, Gestão de Rede e Despesa, Plataforma Tecnológica Empresarial, entre outras.
Programa de Canal:
SAP PartnerEdge.
Principal área de foco:
Fornecimento de ERP de última geração e outras soluções, através de subscrição. Soluções como as da SAP são fundamentais para permitir que as empresas se tornem inteligentes e mais sustentáveis.



Responsável de contacto: João Arriaga
E-mail: joao.arriaga@sealpath.com | **Telefone:** 919 842 574
Web: <https://www.sealpath.com/partners-program/>
Soluções disponibilizadas: Plataforma de IRM e solução de Data classification. | **Canal:** 100% focado no sucesso do Canal. Desenhado para ajudar os nossos Parceiros a encontrarem novas oportunidades de negócio, aumentar a faturação e construir uma relação sólida e duradoura com os clientes. Três níveis de parceria: Autorizado, Silver e Gold. A Sealpath recompensa os Parceiros e potencia a obtenção de mais benefícios à medida que se avança no plano para atingir o nível Gold. Há requisitos e compensações em margem e leads. | **Área de foco:** Classificação de documentos numa organização e aplicar políticas de controlo de acessos aos mesmos documentos, através de uma camada de encriptação com diferentes níveis de permissões. Os documentos ficam protegidos onde quer que estejam. Dentro ou fora da empresa. | **Distribuidores:** Ingecom.

**Responsável de contacto:**

Estrela Ramos

E-mail:

estrela.ramos@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 comutadores 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 Martínez**E-mail:** portugal@sonicwall.com | **Web:** www.sonicwall.com/

Telefone: +34 601 605 226 | **Soluções disponibilizadas:** A SonicWall proporciona cibersegurança sem limites para a era hiper-distribuída e uma realidade de trabalho onde todos estão remotamente, em mobilidade e pouco seguros. Ao conhecer o desconhecido, proporcionando visibilidade em tempo real e permitindo uma economia revolucionária, a SonicWall colmata a lacuna empresarial da cibersegurança para empresas, governos e pequenas e médias empresas por todo o mundo. **Programa de Canal:** O Programa SonicWall SecureFirst Partner inclui: margens competitivas e proteção de registo de negócios, formação técnica e capacitação de vendas, recompensa por benefícios de valor e apoio de Marketing e geração de leads. **Principal área de foco:** Soluções de cibersegurança para empresas, governos e pequenas e médias empresas em todo o mundo. **Distribuidores:** Ingram Micro, MMV, TD SYNEX, V-Valley.

**Responsável de contacto:** Pedro Mello**E-mail:** pedro.mello@sophos.com

Web: www.sophos.com | **Soluções disponibilizadas:** Soluções de Cibersegurança: Managed Detection and Response (MDR), Rapid Response (RR), Sophos Endpoint EDR/XDR, Sophos Mobile, Sophos Firewall, Sophos Wireless, Sophos Switch, Sophos Zero Trust, Sophos Email, Sophos Phish Threat, Sophos Cloud OptixNative Security (CNS). | **Programa de Canal:** A Sophos vende os seus produtos e serviços através de Parceiros, distribuidores e service providers (MSPs) em todo o mundo. | **Principal área de foco:** A Sophos é líder mundial em cibersegurança de última geração. Oferece um portfólio completo de produtos e serviços avançados para proteger os utilizadores, as redes, os servidores e os endpoints contra ameaças mais avançadas. | **Distribuidores:** Ajoomal Associados, ALSO Portugal.

**Responsável de contacto:**

Antonio Sáez Andrés- Regional Manager Spain & Portugal

E-mail: antonios@supermicro.com | **Web:** www.supermicro.com

Telefone: +34 607 495 212 | **Soluções disponibilizadas:** A Supermicro é líder tecnológica global empenhada em entregar inovação de mercado de primeira para Enterprise, Cloud, AI e 5G Telco/Edge IT Infrastructure. Estamos a transformar-nos num fornecedor total de soluções de TI, com servidores de energia e economia de energia, IA, armazenamento, IoT e sistemas de comutação, software e serviços, ao mesmo tempo que fornece produtos avançados de motherboard, potência e chassis de alto volume. | **Programa de Canal:** Contacte-nos, por favor, para mais detalhes. | **Principal área de foco:** First to Market – Innovation, Total Solutions and leader in energy-efficient computing. **Distribuidores:** SOON BUSINESS.

**Responsável de contacto:** Marco Vicente**E-mail:** mvincente@targus.com | **Web:** https://eu.targus.com/

Telefone: 211 329 896 | **Soluções disponibilizadas:** A Targus Europe Ltd ajuda-o a integrar perfeitamente a tecnologia na sua vida fornecendo-lhe tudo o que necessita. A Targus vem implementando soluções objetivas para fornecer as ferramentas de que necessita para ter sucesso – desde malas para PC portáteis, a capas para tablets, periféricos a docking stations universais. O nosso compromisso com a qualidade, garante que tenhamos as habilidades e a experiência para satisfazer as suas necessidades. | **Principal área de foco:** Bagagem (Sleeves, Malas, Mochilas, Trolleys), Acessórios para Tablet (Capas, Canetas Stylus), Segurança (Cadeados para PC portátil), Filtros de Privacidade, HUBs e Docking Stations e Periféricos (HUBs, Ratos, Teclados, Webcams, Bases, Apresentadores, Carregadores para PC Portátil). | **Distribuidores:** CPCdi, Databox, TD SYNEX.

**Responsável de contacto:** Marco Vicente**E-mail:** mvincente-ext@tee.toshiba.de**Web:** https://www.toshiba-storage.com/**Telefone:** 211 329 896**Soluções disponibilizadas:**

Durante mais de 50 anos, a Toshiba vem desenvolvendo e fabricando soluções de armazenamento usadas pela maioria das principais marcas de TI e eletrónica de consumo: Discos Rígidos (HDD) Externos 2.5", Discos Rígidos (HDD) Internos 2.5" e 3.5" Upgrade, Discos Rígidos (HDD) Internos 3.5" Videovigilância, Discos Rígidos (HDD) Internos 3.5" NAS, Discos Rígidos (HDD) Internos 2.5" e 3.5" Enterprise.

Principal área de foco:

Discos Rígidos HDD.

Distribuidores: ALSO Portugal, CPCdi.**Responsável de contacto:**

Vitor Pires, responsável do Canal (SOHO – Produtos de Consumo); **Carlos Estevão**, responsável do Canal (Enterprise – Produtos SMB)

E-mail: vitor.pires@tp-link.com; carlos.estevao@tp-link.com**Web:** www.tp-link.com | **Telefone:** 213 470 491**Soluções disponibilizadas:** Hardware e serviços de rede Wi-Fi para consumidor

Programa de Canal: A TP-Link tem um Programa de Canal para a área de consumo (Reseller Program) e outro Programa de Canal para mercado SMBs (Partner Program).

Principal área de foco: Área de redes empresariais para mercado PMEs, onde disponibiliza hardware de rede e serviços de apoio.

Distribuidores: ALSO Portugal, CPCdi, Databox, Minitel, Niposom, TKT.**Responsável de contacto:**

Isabel Pinto | Miguel del Moral

E-mail: Isabel.Pinto@Vertiv.com; Miguel.delmoral@Vertiv.com**Web:** https://partners.vertiv.com/Portuguese/**Telefone:** 924 472 311

Soluções disponibilizadas: 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.

Principal área de foco: Soluções integradas de proteção e distribuição de energia, arrefecimento e integração em bastidores, para infraestruturas críticas IT em centros de dados e aplicações Edge.

Distribuidores: Esprinet, Ingram Micro, TD SYNEX.**Responsável de contacto:**

Carlos Vieira, Country Manager, Portugal & Espanha

E-mail: portugal@watchguard.com**Web:** www.watchguard.com

Soluções disponibilizadas: 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.

Principal 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.

Distribuidores: Ajoomal, Lidera.**Responsável de contacto:**

Ana Sofia Garcia, Channel Manager

E-mail: xeroxportugal@xerox.pt**Web:** www.xerox.pt**Telefone:** 210 400 400**Soluções disponibilizadas/Principal área de foco:**

Soluções para mercado de artes gráficas; serviços de financiamento; soluções de managed print services; outsourcing e gestão de processamento de documentos. Equipamentos de impressão para ambientes de escritório e serviços para otimização de processos.

Programa de Canal:

Global Partner Program

Distribuidores:

Esprinet, Ingram Micro, TD SYNEX.

diretório de distribuidores e VADs

Neste diretório estão listados os principais distribuidores que atuam no mercado português e as marcas que distribuem ou disponibilizam a Parceiros, divididas em duas secções:

Marcas com distribuição direta: significa que o distribuidor declara ter contrato de distribuição com o fabricante.

Outras marcas disponibilizadas: significa que a empresa de distribuição atua como reseller da marca.

Toda a informação disponibilizada é da exclusiva responsabilidade das empresas de distribuição.

Ajoomal Associados S. L.



Contacto: Fernando Pimenta Santos

E-mail: fernando.santos@ajoomal.com

Web: www.ajoomal.pt

Telefone: 211 302 194

Localidade: Seixal

Principais marcas distribuídas: Barracuda, Bluecat, Cososys, GFI, Datto, Elixtech, EnGenius, LogPoint, Lookout, Netwrix, Neverfail, Opswat, Progress, Peplink, Portnox, RackmountIT, Silent Circle, Sophos, Teramind, Thales, WatchGuard

ALSO Portugal



Responsável de contacto: Anabela Correia

Web: www.also.pt / www.jpdi.pt

Telefone: 229 993 900

Localidade: Porto (sede) e Lisboa (delegação)

Marcas com distribuição direta: Acer, Alpha, Amazfit, AMD, APC, Apple, Approx, Arcserve, Aruba, Asus, Asustor, Bit4ID, Brother, Canon, Coolbox, Cyberscopic, Datalogic, DDigital, Devolo, Eaton, Epson, Fujitsu,

Hama, Hisense, Honeywell, HP, HPE, Intel, JBL, Kaspersky, Kingston, Kioxia, Lenovo, Lexmark, LG, Mars Gaming, Maxcom, Mercusys, Microsoft, Mobilis, Motorola, MSI, Napofix, NOX, OKI, PNY, Qnap, Rapoo, S3Plus, Samsung, Seagate, Sennheiser, Sophos, SPC, Strong, Sunmi, Team Group, Toshiba, TP-Link, Transcend, Trust, Tsunami, Urbanglide, Vawlt, Western Digital, Woodcessories, WP Rack, Xerox, Xiaomi, Yeelight, Zebra, Zonerich

Outras marcas disponibilizadas: ALSO Cloud Marketplace.

ARROW ECS Portugal



Responsável de contacto: José Charraz

Web: https://www.arrow.com/ecs/pt

Telefone: 218 933 100

Localidade: Lisboa

Marcas com distribuição direta: Algosec, Alibaba Cloud, Allot, AWS, Arista, Aruba Networks, Avepoint, BitTitan, Broadcom, Carbon Black,

Check Point, Citrix, Commvault, Cycloid, Dell Technologies, Delinea, Densify, F5 Networks, FireEye, Fortinet, Gemini Data, Hitachi, HPE, Huawei, HYCU, IBM, IBM Cloud, Infinidat, Infoblox, Ivanti, Ixia, LightSand, Lenovo, Megaport, Microsoft Cloud, NetApp, NetScout Systems, Nutanix, NVIDIA, Opswat, Oracle, Pulse Secure, Pure Storage, Quantum, Radware, Red Hat, Riverbed, Rubrik, Scaleway, Secureworks, SNYK, Splunk, Swivel Secure, Synopsys, Symantec, Teltonika, Tenable, Trellix, Trend Micro, VAST, Vectra, Veeam, Veritas, VMware, Zimbra Cloud

Caseking Iberia, Lda.



Responsável de contacto: Pedro Oliveira

E-mail: info@caseking.pt

Web: www.caseking.com.pt

Telefone: 965 155 961

Localidade: Rio de Mouro

Marcas com distribuição direta: Noblechairs, Ducky, Playseat, Thunder X, Lian Li, Glorious Pc Gaming, Kolink, Phanteks, Endgame Gear, Streamplify, Xtrfy, Thermal Grizzly, iFixit, Jonsbo, Raijintek, Seasonic, Moza Racing

Charmex Internacional S.A.



Responsável de contacto: Bruno Couto

E-mail: bcouto@charmex.net

Web: www.charmex.net

Telefone: 910 688 231

Localidade: R. do Alto do Coto 10, 2635-654 Rio de Mouro

Marcas com distribuição direta: Epson, Vivitek, Christie, Clevertouch, Traulux, Kramer, PureLink, Lenovo, QSTECH, Novastar, Sony, RGBLINK, Poly, Evoko, Vision, Euromet, SMS, Matrox, Gefen, AvStumpfl, Edbak, Projecta, LG, Samsung

CPCDI, S.A.



Responsável de contacto: Eunice Graça

E-mail: eunice.graca@cpdi.pt

Web: www.cpci.pt

Telefone: 229 570 200

Localidade: Guifões

Marcas com distribuição direta: Acer, APC, Asus, Benq, Canon, CoolerMaster, Corsair, Conceptronic, Dynabook, Edimax, Epson, Ewent, Genius, GoodRam, HP, HPE, Huawei, Kingston, Lenovo, LG, Mercusys, Microsoft, MSI, Napofix, Norton LifeLock, Razer, S3+, Samsung, Sony, Targus, Trust, Toshiba, TomTom, TP-Link

Crayon



Responsável de contacto: Daniel Borges

Web: https://www.crayon.com/channel-partner/partner-with-crayon/

Telefone: 217 150 378

Localidade: Lisboa

Marcas com distribuição direta: Microsoft Azure, AWS, Microsoft 365, VMware, Veeam, Mimecast, Acronis, DocuSign

 DATABOX Responsável de contacto: José Branco Neves E-mail: j.neves@databox.pt Web: www.databox.pt Telefone: 214 308 400 Localidade: Massamá Marcas com distribuição direta: Abysm, AOC, APC, Asus, Aiten Data, Aver, Box Systems, Barkan, Brother, Canon, Conceptronic, Creative, Dell Technologies, Delta, Digitus, D-Link, Dynabook, Eaton, Ednet, Epson, Equip, Ewent, Fagor, Fellowes, Fonestar, Fujitsu, Fujifilm, Garmin, Hammer, Hikvision, Hisense, Hitachi, HP, HP Enterprise, HP	Official Licensee, Kingston, Level One, Lexmark, LG, Lifetech, Mars Gaming, Mercusys, Metronic, Mooov, Napofix, Nedis, NGS, Pantum, Panzer Glass, Pioneer, Planet Buddies, Philips, Port, Primux, Sage, Samsung, Socomec, Sony, SPC, Spirit Of Gamer, Storagecraft, Surefire, Targus, TP-Link, Trust, Tech Fuzzion, UAG, Unyka, Urban Factory, Verbatim, Vestel, Viewsonic, Vogels, Wispeed, WP-Rack Outras marcas disponibilizadas: Acer, Adobe, AMD, Apple, Aruba, Autodesk, Birch, Bosch, Cisco, Cooler Master, Corel, Datalogic, Dibal, Ecorack, Elo Touch, Intel, JBL, Kaspersky, Kramer, Kyocera, Lenovo, Linksys, Logitech, Microsoft, Motorola, Olirack, Poly, Qnap, Seagate, Sennheiser, Symantec, Synology, Toshiba, Ubiquiti, Varta, Wacom, Western Digital, Xerox, Xiaomi, Zebra
 Distr-IT - Tecnologias de Informação e Multimédia Lda. Responsável de contacto: Pedro Serrano E-mail: geral@esistemas.pt Web: https://www.distr-it.pt/ Telefone: 214 159 205 Localidade: Linda-a-Velha	Marcas distribuídas: Poly, Angekis, Yamaha UC, Kramer, Globalmed Outras marcas disponibilizadas: J5 Create, OWL
 ésistemas, Lda. Responsável de contacto: Vasco Santos (CEO) Web: www.esistemas.pt Telefone: 229 558 456 Marcas com distribuição direta: Sharp/NEC, Optoma, Panasonic, SMART, Chief, Napofix, Unitech, Xilica, Elipson, Norstone, Datavideo,	Tangent, Lumene, Eltax, Hisense, Barco, Screenint, Projecta, Alrscreen, ProDVX, AMC, Sonance, iPort, Cloud, Mersive, Crestron, Eizo, Laia, Yealink, GoFacing, Wyrestorm, Neets, ClearOne, Vision, Televic, Vaddio, Joan, Extron, Da-lite, C2G, Luxul, Artur Holm, Albiral, Draper Outras marcas disponibilizadas: Elite Screens, CTOUCH, Mr Rooms, Aten, Aver, Mighty Brightly, Rocada, Yamaha, Sony, Sreenline, Procab, Euromet, Lenovo, Panphonics, ElectroVoice, LG, Samsung
 Esprinet Portugal Responsável de contacto: Miguel Peixoto E-mail: suporte-pt@esprinet.com Web: b2b.esprinet.com Telefone: 220 160 500 Localidade: Porto	Marcas com distribuição direta: Dell, Lenovo, LG, Acer, Asus, Xerox, Xiaomi, AOC Philips, Brother, Wacom, Thrustmaster, Amazfit, Otterbox, Vertiv Outras marcas disponibilizadas: HP, Western Digital, Kingston, Corsair, Alcatel, Aver, Belkin, Benq, Ducati, Dymo, Eaton, Epson, Gigaset, Logitech, Microsoft, Optoma, Qnap, Rexel, Sennheiser, Startec, Ubiquiti
 Exclusive Networks Responsável de contacto: Elizabeth Alves E-mail: ealves@exclusive-networks.com Web: www.exclusive-networks.pt Telefone: 217 217 493 Localidade: Lisboa	Marcas com distribuição direta: Palo Alto Networks, Gigamon, Allot, Proofpoint, Tufin, Imperva, Infoblox, Extreme Networks, LogRhythm, One Identity, Sentinel One, Nozomi, Netskope, Morpheus Data, Rubrik, Thales
 FACTIS - Engenharia e Tecnologias de Informação, Lda. Responsável de contacto: João Fonte E-mail: joao.fonte@factis.com Web: www.factis.com Telefone: 213 553 620	Marcas com distribuição direta: BMC Footprints, Track-It! e Client Management, 4me Enterprise Service Management, TeamViewer, Action1, Mailstore, Nakivo, CybeReady, ServerScheck. Outras marcas disponibilizadas: Serviços Geridos de IT - Infraestruturas e Sistemas
 Ingecom Portugal Responsável de contacto: Nuno Martins E-mail: nmartins@ingecom.net Web: https://www.ingecom.net/pt/ Telefone: 963 969 749 Localidade: Lisboa	Marcas com distribuição direta: AKAMAI, Algosec, Aliemvault, Allot, Bitdefender, Clarity, Cymulate, Delinea, Extrahop, Forcepoint, Forescout, Four9s, Garland, Guardicore, Ivanti, Kela, Medigate, Netwrix, Okta, Rapid 7, Sealpath, Viewtinet, Yubico, Zerofox, Zimperium

 Ingram Micro Portugal Responsável de contacto: Pedro Fernandes E-mail: pedro.fernandes@ingrammicro.com Web: https://pt-new.ingrammicro.com/Site/home Telefone: 219 154 340 Localidade: Oeiras e Sintra Marcas com distribuição direta: Acronis Inc, Adaptec, Ads Tech, Advanced Micro, Advantech, Alcatel, Allied Telesis, Aoc, Apg, Axis, Badgy, Bang & Olufsen, Barco, Bartender, Benq Periferics,	Bixelon, Bixelon, Bluejeans, Brother, Bullit Mobile, Canon, Cisco, Citizen, Citrix, Compulocks, Crucial, Datacard, Datacore, Datalogic, Datalogic, Dell, Dropbox, Ecoflow, Elo Touch Systems, Epson, Ergonomics, Ergotron, Evolis, Extreme, Fujitsu, Gamber & Johnson, Getac, Gn Netcom, HMD, Honeywell, HP, Ingram Micro Cloud (AWS, Cisco, Google), Intel Components, Kingston, Kioxia, Kobo, LG Electronics, Logitech, MMD Philips, Mobilis, NEC, Neomounts, Netgear, Networks, Newland, Nvidia, Opticon, Owl Labs, Poly, Qnap, Salicru, Samsung, Seagate, Seiko, Sonicwall, Star, Startechcom, Synology, Uipath, V7, Vertiv, Viva Wallet, Western Digital, Xerox, Xiaomi, Zebra, Zound Marshall
 ITANCIA Portugal Responsável de contacto: Pedro Serra Web: https://itancia.com/?lang=pt-pt Telefone: 210 027 880 Localidade: Porto Salvo	Marcas com distribuição direta: Alcatel-Lucent Enterprise, Extreme Networks, Atos Unify, Jabra, Poly, LG, TP-Link, Gigaset, Ekahau, Vogel's, Atlinks, EPOS Outras marcas disponibilizadas: DTEN, EATON, Zyxel, Konftel, Audiocodes, Depaepe, Cel-Fi, Panasonic
 Lidera Networks Responsável de contacto: Rui Monteiro Web: https://www.lidera.com/pt/ Telefone: 213 703 050 Localidade: Lisboa	Marcas com distribuição direta: Acronis, Armis, BlackBerry, BoTech, CyberArk, Cyber Guru, Elastic, ElixTech, Fortanix, Invicti, Ivanti, Kaspersky, LCRCOM, Ncomputing, Privafy, SailPoint, Securonix, SmartFense, SonicWall, Sumo Logic, Trellix, Vu Security, WatchGuard
 Liscic - IT Distribution Responsável de contacto: Paulo Trindade – Diretor Executivo Web: www.liscic.pt Telefone: 217 100 650 Localidade: Lisboa	Marcas com distribuição direta: Toshiba Tec (Printing), Sharp NEC Display Solutions Europe Outras marcas disponibilizadas: ViewSonic, Vestel
 Lusomatrix - Novas Tecnologias De Electrónica Profissional, Lda. Responsável de contacto: Humberto Barrento E-mail: hbarrento@lusomatrix.pt Web: www.lusomatrix.lda Telefone: 218 162 625 Localidade: Lisboa	Marcas com distribuição direta: AudioCodes, Hypermedia, March Networks, Mitel Networks, Adeunis, AKM, ASOCS, ATP, Axiomtek, Bopla, ChinMore, Citizen Printers, Congatec, Cradlepoint, DELTA, Ead, Electronic Assembly-Display Visions, Encore-Networks, Etherwan, Fujitsu Printers, Hammond Manufacturing, Innodisk, Inventronics, ILogika, IQD, Kycon, Kyland, LM-Technologies, MaxLinear, Microchip (Design Partner), Multitech, Nemeus, Opaniel, Oupin, Perle, Poynting, Produal, Seiko Printers, Silvertel, TDK-Lambda, Thales, ThingMagic, Webdyn/MTX
 Minitel Responsável de contacto: João F. George E-mail: info@minitel.pt Web: www.minitelnxt.pt Telefone: 213 810 900 Localidade: Lisboa	Marcas com distribuição direta: Creative: Adobe Creative Cloud, Adobe Education Elite Partner, Adobe Acrobat Sign, FileMaker, Lumion, Magix Redes: Ubiquiti Networks, EnGenius Networks, TP-Link Cibersegurança: OpenText, Webroot Endpoint Security, Webroot DNS, Webroot Secure Awareness Training, Endian, Ermes Intelligent Web Protection, Scirge, ThreatTrack, VIPRE, Malwarebytes Storage, Backup e DR: Carbonite Endpoint, Carbonite Microsoft 365, Carbonite Server, CodeTwo, Kaseya Spanning, Infortrend, Unitrends, Mailstore MSP: IT Glue, Connectwise Componentes: Exabyte, Hypertec, Transcend, PSA
 Multimac Hito Innovations S.A. Responsável de contacto: Paulo Antunes E-mail: pantunes@multimac.pt Web: www.multimac.pt Telefone: 218 161 360 Localidade: Lisboa, Porto e Faro	Marcas com distribuição direta: Sharp, Lexmark, Philips, Sharp NEC, Dynabook, Acer, Epson, Xopvision, Cloud Digital Signage, Xopvision Sales, Multixop - software de faturação POS, Cashlogy by Azkoyen, Alice - Sistema de pagamentos automáticos
 OptiVisus Lda Responsável de contacto: Andreia Câmara Web: www.visus.pt Telefone: 217 910 787 Localidade: Lisboa	Marcas com distribuição direta: Draytek, Vivotek, Mobotix, SC&T, Cybonet, Intellinet, Manhattan, Utepo, Digitus, AJAX, Network Optix, Securinet, Uniview

	SOON BUSINESS SOLUTIONS S.A. Responsável de contacto: Partner Web: www.soon.pt Telefone: 229 437 970 Localidade: Maia	Marcas com distribuição direta: Nexus Solutions, Super Micro, Riello, Philips, Storagecraft, PNY, Nvidia, Checkpoint, Altaro Outras marcas disponibilizadas: Microsoft, Samsung, Intel, AMD, Mellanox, Netgear, Qnap, Eset, Zebra, D-Link
	TBA Responsável de contacto: João Frederico Rodrigues Web: www.tba.pt Telefone: 214 974 218	Marcas com distribuição direta: Super Micro, Asrock-rack, Infortrend, Atto, Promise, Open-e, Tyan, OSNexus, Rangee Outras marcas disponibilizadas: VMware, Lenovo, Starwind, Proxmox, 3CX
	TD SYNnex Portugal Responsável de contacto: Raul Castro Web: www.tdsynnex.pt Telefone: 214 728 470 229 390 866 707 200 016 Localidade: Lisboa e Porto	Marcas com distribuição direta: Acronis, Adobe, AWS, AMD, APC, Apple, Autodesk, Axis, Barco, Bittitan, Bose, Broadcom, Canon, Cisco, Corel, Crestron, Crucial, Dell, D-Link, Eaton, Epson, Ergotron, HP Enterprise, HP Inc, Intel, Jabra, Kingston, Lenovo, Logitech, Mellanox, Micron, Microsoft, Neat, Nec, Nutanix, Prometheus, QNAP, Quest Software, RSA Security, Samsung, SanDisk, Seagate, Sony, Symantec, Targus, Veeam, Vertiv, Western Digital, Xerox
	Tenmega Portugal Responsável de contacto: Paulo Web: www.tenmega.pt Telefone: 219 345 480 Localidade: Odívelas	Marcas com distribuição direta: AFL Hyperscale, Bachmann, Belden, Facemate, Hirschmann, Leviton, Monolith, Panduit, Rittal, Simon Outras marcas disponibilizadas: APC, Cisco, D-Link
	V-Valley Advanced Solutions Portugal Responsável de contacto: Paulo Rodrigues E-mail: v-valleyportugal@v-valley.com Web: https://v-valley.pt/ Telefone: 219 491 600 Localidade: Lisboa	Marcas com distribuição direta: A10 Networks, Acronis, Adobe, Arcserve, CA Broadcom, Checkpoint, Cloudflare, Corel, Datalogic, Digi, Entrust, Exagrid, Honeywell, Ivanti Security, Kaspersky, Microfocus, Microsoft, Poly, Poynting, Quantum, Red Hat, Ruckus, Skylane, Synology, Teamviewer, Teltonika, Trendmicro, Veeam, Veritas, Vmware, Zebra, Zimbra
	Voxsys - Redes e Serviços de Comunicações Electrónicas Responsável de contacto: Nuno Laranjo Web: https://voxsys.pt Telefone: 219 197 220 Localidade: Sintra	Marcas com distribuição direta: Alcatel-Lucent Enterprise, Snom, Yeastar, Yealink, Fanvil, IPN Headsets, Grandstream. Outras marcas disponibilizadas: RTX, D-Link, Poly, Spectralink, Beronet.
	WDMI - Distribuição de Material Informático Lda. Responsável de contacto: Nelson Dias E-mail: marketing@wdmi.pt Web: www.wdmi.pt Telefone: 224 075 090 Localidade: Rio Tinto	Marcas com distribuição direta: Salicru, BPC, EcoRefurb Outras marcas disponibilizadas: HP, Dell, Lenovo, Kaspersky, Microsoft, Asus, Fujitsu, LG, Hisense, Philips, Samsung, Apple, TP-Link, D-Link, Brother, Epson, Gigabyte, Xiaomi, entre outras
	Westcon-Comstor Responsável de contacto: Paulo Neves Web: https://www.westconcomstor.com/pt/pt.html Telefone: 210 310 210 Localidade: Lisboa	Marcas com distribuição direta: Westcon N&I: AudioCodes, Ciena, Extreme, Juniper, Ribbon, Ruckus. NGS: Anomali, AttackIQ, Certes, Clarity, CrowdStrike, Firemon, Menlo, Noname, Okta, Ping Identity, Sumo Logic, Zscaler. CSI: Check Point, EfficientIP, F5 Networks, Palo Alto Networks, Sandvine, Symantec (by Broadcom). C&C: Avaya, Jabra, Microsoft, Mitel, Poly. Comstor: Cisco
	White Hat Responsável de contacto: Nuno Mendes Email: comercial@whitehat.pt Web: www.whitehat.pt Telefone: 214 139 210 Localidade: Algés	Marcas com distribuição direta: ESET, Infracore, Macrium, Peplink, Safetica, Untangle, Xopero

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



Technology
Provider
Platinum 2021

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.