

## **Check Point lanza nuevas iniciativas de canal para a impulsar los beneficios de sus partners**

**Los partners podrán recibir beneficios cuando sus clientes compren CloudGuard IaaS a través de los marketplaces de AWS y Azure; además, la nueva aplicación Engage permite una relación más estrecha entre Check Point y los partners para impulsar las acciones de ventas**

Check Point® Software Technologies Ltd. (NASDAQ: CHKP), proveedor líder especializado en ciberseguridad a nivel mundial, presenta dos novedades en su programa global de partners, para darles más valor y facilitar su acceso a los beneficios que premian una mayor actividad comercial coordinada con el fabricante.

Por otra parte, el nuevo programa de incentivos CloudGuard Pay-as-You-Go (PAYG) ofrece a todos los partners de Check Point la opción de registrar las compras que sus clientes hagan a través de los marketplaces de AWS y Azure de las soluciones Check Point CloudGuard, para recibir beneficios directos a largo plazo, tanto por la venta inicial como por las sucesivas renovaciones.

Por otro lado, Check Point también ha presentado la nueva aplicación Engage mobile, que permite una colaboración aún más estrecha con los equipos de canal de Check Point. Esta aplicación da un acceso más rápido a las herramientas necesarias para que los partners puedan ofrecer el mejor servicio a sus clientes. También pueden utilizar la aplicación para registrar sus actividades comerciales y generar una conexión automática entre estas operaciones y las promociones y los beneficios del programa Engage, lo que acelerará el reconocimiento de dicha actividad comercial.

“A principios de este año, nuestro CEO Gil Shwed dijo que era el momento de reinvertir en nuestros partners. Estas nuevas iniciativas llegan para cumplir con ese objetivo, ya que nos permiten aumentar nuestro compromiso, ayudándoles a ser más rentables”, señala Frank Rauch, director global de canal de Check Point. “La aplicación Engage acelera el proceso de canje de los partners por medio de un acceso más rápido a las herramientas que necesitan para mejorar sus oportunidades de venta con clientes. Por otra parte, el programa CloudGuard PAYG es único al reconocer las inversiones a largo plazo de los partners en clientes que adoptan el modelo cloud. De esta forma, ofrecemos a nuestro canal los mejores recursos para ayudarles a ganar y fidelizar nuevos clientes, gracias a las soluciones más innovadoras y avanzadas de la industria”, añade Rauch.

El programa Engage de Check Point se ajusta a las necesidades actuales del canal. En el reciente informe Winning in the Channel Requires Data-Driven Program Innovation, presentado por Forrester en enero de este año, el analista principal Jay McBain indica que “ayudar a los partners a encontrar y convertir oportunidades de venta proporciona una ventaja significativa a los equipos comerciales y de marketing. Saber cuándo los clientes están preparados para realizar la compra y asesorarles con el contenido, mensajes y soporte en ventas adecuados en tiempo real potencia el crecimiento de los ingresos para ambas empresas”.

"Este programa permite que todo el equipo se involucre en obtener mejores resultados y potencia que el departamento comercial se mantenga cerca de los clientes", comenta Andre Favero, CEO de Sentinela Security, partner de Check Point Engage. "Si el canal no tiene un sistema CRM, esta aplicación proporciona el historial de todas las interacciones del equipo con los clientes y ofrece visibilidad de las acciones comerciales", añade Favero.

El programa de canal Engage de Check Point se presentó en febrero de 2019. Desarrollado en estrecha colaboración con sus partners, elimina la complejidad que a menudo se asocia con la venta y el soporte de soluciones de seguridad y recompensa directamente a los socios de canal por sus acciones de generación de venta. Además, incluye equipos de cuentas especializados, mejores herramientas de venta y financiación para el desarrollo de negocio, actividades de generación de demanda y marketing, así como mayores márgenes e incentivos para los partners y formación avanzada, tanto en ventas como en las soluciones.

**Datos de contacto:**

eVerythink PR

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Franquicias](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Ciberseguridad](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>