

Panda Security presenta su nueva estrategia de ventas 100% canal en España

Panda Security, The Cloud Security Company, presenta su nueva estrategia de ventas en España. Se trata de un modelo que apuesta al 100% por el canal de distribución, y que incluye un nuevo programa de partners: Panda Partner Program, con tres tipos de figuras: Business Partner, Premier Partner y Elite Partner, en función del foco de negocio y del grado de compromiso alcanzado.

Con esta nueva propuesta, Panda Security tiene el objetivo de consolidar su estrategia de ventas en el mercado español, a través de un modelo centralizado en los mayoristas para conseguir mayor volumen y capilaridad. Para ello, acaba de firmar un acuerdo con Tech Data que, junto a GTI, se convierte en mayorista oficial de la compañía en España

“Creemos que la nueva estrategia de Panda Security basada al 100% en la venta indirecta supone para GTI una importante oportunidad de negocio. Panda Security ha desarrollado un modelo de canal claro, competitivo y sencillo que, sin duda, contribuirá a la rentabilidad de todos”, afirma Ignacio Sestafe, Director General de GTI.

Por su parte Pauli Amat, Country manager de Tech Data, afirma que “para nosotros volver a trabajar con Panda Security supone una nueva oportunidad de colaboración en base a la puesta en marcha de un modelo de canal, estructurado, competitivo y flexible, que va a ser beneficioso para todos”.

La puesta en marcha del programa Panda Partner Program conlleva un reposicionamiento de las políticas de precios de la compañía en España, que se basa en la simplicidad y en los nuevos modelos de negocio de pago por uso, para dar cabida a un mayor número de partners.

En definitiva, el objetivo es llegar a nuevos clientes a través de soluciones cloud y servicios avanzados que permitan a los partners ofrecer una oferta diferencial en el mercado.

Panda Partner Program

El nuevo programa de partners Panda Partner Program se dirige a empresas distribuidoras de servicios cloud, tanto en materia de seguridad como de otros componentes, que quieran aportar valor a

sus clientes con independencia de su tamaño y actividad. En este sentido, el programa establece tres categorías de socios que vienen determinadas por el foco de negocio y el nivel de compromiso mantenido con la compañía:

- **Business Partner** Se trata de partners con foco en pequeñas empresas, micropymes y autónomos, sin una dedicación específica al mercado de la seguridad.
- **Premier Partner.** Se trata de partners con foco en PYMEs y fuerte presencia local. Su área de actuación se centra en los servicios cloud dentro del ámbito de la seguridad y otros componentes.
- **Elite Partner.** Se trata de partners con foco en grandes cuentas de alcance nacional y un fuerte compromiso de negocio con Panda Security. Son compañías de ámbito nacional, regional o mundial.

“En estos momentos, Panda Security cuenta con 1.200 distribuidores activos para llegar a la PYME que conforman nuestro canal no gestionado, y que reciben el nombre de Business Partners. De ellos, un total de 100, a los que llamamos canal gestionado, son considerados como Premier Partners por su potencial de negocio con la compañía y su capacidad de ofrecer servicios gestionados. Estos 100 Premier Partners van a contar con los recursos técnicos y comerciales necesarios por parte de Panda para contribuir decisivamente a su crecimiento Finalmente, trabajamos también con seis partners para abordar el entorno de grandes corporaciones y a los que denominados Elite Partners”, explica Emilio Castellote, Director de canal de Panda Security España.

“Gracias a la puesta en marcha de esta nueva estrategia, Panda Security persigue duplicar el negocio procedente de sus mayoristas en España mediante la captación de nuevos partners en el plazo de un año. De hecho, la compañía prevé incrementar aproximadamente en un 40% el número de partners activos que desarrollen servicios gestionados”, ha comentado al respecto Alfonso Franch, Director General de Panda Security España. “Todo ello contribuirá decisivamente a conseguir el crecimiento del 8% que nos hemos marcado este año para la filial española”, concluye.

Datos de contacto:

Panda Security

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [E-Commerce](#) [Ciberseguridad](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>