

Wolters Kluwer apuesta decididamente por la pyme en sus jornadas anuales de Canal

Josep Aragonés, Director de la División de Software de la compañía: ? Tenemos una gran oportunidad de crecimiento que nos ha de llevar a liderar a medio plazo el sector del software de gestión para las pymes?.

Madrid, 21 de septiembre de 2011.- A3 Software, la división de software de Wolters Kluwer, cerró el pasado viernes sus Jornadas Comerciales para el canal de distribución. Unas Jornadas de dos días en las que por primera vez se reunían para trabajar conjuntamente el canal de distribución focalizado en asesorías y despachos profesionales y el canal especializado en las pymes y así determinar los puntos de encuentro y las oportunidades de negocio coincidentes entre los dos canales de distribución.

Más de 250 distribuidores del canal de asesorías y pymes venidos de todo el territorio nacional se reunieron durante dos días para conocer de primera mano la marcha de la compañía durante este año, las líneas de actuación comercial a emprender y un avance de los nuevos productos que, bajo la reconocida marca de A3 Software, serán presentados al mercado de asesorías y pymes este año. Josep Aragonés, Director General de la División de Software de Wolters Kluwer, abrió las Jornadas: "Tenemos una gran oportunidad de crecimiento, que nos ha de llevar a liderar a medio plazo el sector del software de gestión en el sector pymes y mantener nuestra posición en el segmento de asesorías, no únicamente como líderes en España, sino también como referente en todas y cada una de las provincias de la Península".

En su intervención Josep Aragonés se detuvo en pormenorizar la reorganización de la División Software con la incorporación de la Unidad de Negocios Pymes, que abre las puertas a un mercado en el que Wolters Kluwer se convierte en la única empresa que ofrece servicios de información, formación y software para asesorías, despachos profesionales y pymes.

Estas Jornadas del Canal de Distribución han tenido un especial significado, que se ha reflejado en el lema de las mismas: "Juntos, Ganamos". La creación de sinergias entre el canal de distribución de asesorías y pymes, abren para la compañía nuevas oportunidades de negocio para ambos canales en segmentos de mercado coincidentes y maximizan el papel de prescriptor de los asesores frente a las pymes han sido los mensajes básicos de estas Jornadas. Una política que tiene lleva a Wolters Kluwer a una posición de liderazgo en ambas áreas, basándose en los pilares de la innovación continuada y en la aportación de maximizar el valor, tanto a sus clientes como a sus partners.

Las Jornadas Comerciales del canal se dividieron en dos fases diferenciadas. Por un lado ponencias genéricas para ambos canales y, por otro, mesas de trabajo sobre nuevos productos para el canal de distribución de asesorías y de pymes.

En las ponencias generales se abordaron dos aspectos que resultan relevantes en una coyuntura de mercado difícil. El primero fue maximizar las acciones comerciales, poseer una actitud proactiva ante la venta y el asumir una actitud

positiva fue el mensaje que transmitió a los asistentes Víctor Barajas, reconocido ponente y escritor del libro “El hombre que recuperó el orgullo de vender” y director general de Auladeventas Consultores. El segundo aspecto que ocupó un espacio importante fue el mundo 2.0 como herramientas de captación y fidelización de clientes y de generación de nuevas oportunidades de negocio, así como la optimización de los social media por parte de las pymes como herramienta de comunicación.

En las sesiones de trabajo se presentaron los próximos lanzamientos de a3ASESOR, a3doc y Portal Asesor para el mercado de las asesorías y de los despachos profesionales, con importantes mejoras funcionales, que deben aportar un mayor valor a la labor de los asesores y facilitar el intercambio de información entre ellos y sus clientes.

En lo que se refiere a soluciones para las pymes se presentó la próxima versión 9 de a3ERP, con una treintena de nuevas funcionalidades y con la actualización de su tecnología a .NET, facilitando en un futuro próximo el salto al mundo del software como servicio. De igual manera se presentó la nueva interfaz de esta aplicación de gestión, en el que se ha buscado ante todo la usabilidad y mejorar notablemente la experiencia del usuario.

En estas sesiones tuvo un espacio importante la presentación de a3ERP/CRM, que se presentará al mercado en este último trimestre del año y que supone el primer paso de la Compañía para trasladar su portfolio de productos a la modalidad cloud computing a medio plazo y que supondrá la asunción de este modelo de negocio y de tecnología una nueva oportunidad de negocio para el canal de distribución.

También tuvo su lugar la presentación de productos desarrollados por partners y enlazados a las aplicaciones de gestión de A3 Software. Así gozaron de una gran aceptación la presentación de las aplicaciones de movilidad para iOS/Android desarrolladas para a3ERP por parte de JNC y STR, distribuidores certificados en Murcia y Madrid respectivamente para el canal pymes de Wolters Kluwer.

Tampoco faltó espacio para el networking profesional entre los asistentes con almuerzos y cenas de trabajo, así como la realización de una actividad lúdica en conjunto consistente en la realización de un Lip Dub con todos los asistentes y la presentación del video resultante como finalización de las Jornadas.

Fueron unas Jornadas marcadas por el record de partners que asistieron a este encuentro anual con el canal y que han asentado las bases del trabajo y de las nuevas oportunidades de crecimiento que se abren a Wolters Kluwer con la reestructuración y ampliación de su negocio de software, A3 Software, y la incorporación del canal de distribución focalizado en el mundo de las pymes.

Sobre Wolters Kluwer España

Wolters Kluwer opera en España a través de las marcas A3 Software y CISS (dirigidas a los profesionales contables, laborales, fiscalistas y del medio ambiente), LA LEY (dirigidas a profesionales jurídicos) y Wolters Kluwer (en sus actividades dirigidas a la empresa y la educación)

Wolters Kluwer España provee a estos profesionales de tecnología y servicios de información, software y formación para toma de decisiones y la mejora de la productividad. Con más de 300.000 clientes, es el líder en las áreas de Administración Local, Fiscalidad, Contabilidad, Laboral, Seguridad y Salud en el trabajo y Gestión de Centros Educativos.

Wolters Kluwer España es parte de Wolters Kluwer, compañía global líder en los campos del software y la información profesional, con una cifra de negocio de 3.556 millones de euros anuales (2010) y alrededor de 19.900 empleados en

todo el mundo. La compañía a nivel mundial está organizada en cuatro grandes divisiones: Legal & Regulatory, Tax & Accounting, Health & Pharma Solutions y Financial Services & Compliance.

En 2011 y por cuarto año consecutivo Wolters Kluwer ha sido reconocida por el Instituto Great Place to Work © como una de las mejores empresas para trabajar en España.

Para más información sobre software ver www.a3software.com
