

COLEÇÃO DE CASES

Como a Lenovo está  
ajudando parceiros  
de canal ao redor do  
mundo a expandirem  
seus negócios

**intel**<sup>®</sup>

**Lenovo**



# Índice

3	Enfim, um parceiro que te coloca em primeiro lugar
4	Compwire Informática Ltda.
5	Emtec Group
6	Inacom
7	Intecfra
8	Grupo Neginti
9	Redsis
10	Grupo SyCod
11	Zenware Latam
12	Canal em primeiro lugar



# Enfim, um parceiro que te coloca em primeiro lugar

A Lenovo, com tecnologia Intel®, transforma compromisso em confiança ao vender soluções de infraestrutura mais inteligentes, sempre colocando o parceiro em primeiro lugar.

Nesta coleção de cases, selecionamos a dedo oito exemplos de parcerias de sucesso entre Lenovo, Intel® e empresas de diversos lugares do mundo.

Compwire, Emtec Group, Inacom, Intecfra, Grupo Neginti, Redsis e Grupo SyCod mostram como a Lenovo e as tecnologias da Intel® estão mudando a forma de lidar com parceiros e melhorando a expansão de negócios.

## Aumentar as margens de lucro por meio da parceria com um fornecedor verdadeiramente “channel-first”

Compwire é uma empresa brasileira provedora de serviços de TI com mais de 20 anos de experiência no setor. Parceira de diversos fornecedores do mercado por vários anos, a empresa se tornou um canal parceiro da Lenovo em 2019 em busca de novas oportunidades de negócios.

Marcos Choinski, CEO da Compwire, disse: “A Lenovo oferece incentivos financeiros mais atrativos se comparado aos fornecedores do mercado. Os descontos são classificados não apenas pelo volume de transações, mas também pelo nível de certificação do revendedor. Para nós, isso demonstra o respeito da Lenovo pelo valor agregado que os parceiros trazem para a mesa”.

### **Benefícios para os parceiros Lenovo:**

- Preços de hardware competitivos e descontos generosos;
- Incentivos financeiros baseados no volume da transação e nível de certificação do parceiro;
- Abordagem “Channel-first” nas oportunidades de vendas geradas;
- Respeito pelo papel do parceiro em estabelecer confiança com os clientes;
- Reconhecimento da marca e confiança do cliente nas soluções Lenovo com tecnologia Intel®;
- A entrega rápida ajuda a cumprir os acordos de serviço do cliente;
- Suporte técnico 24/7.

**“ Lenovo e Intel® são marcas bem conhecidas e respeitadas em que nossos clientes sabem que podem confiar. Além do mais, ambas as empresas oferecem ótimo suporte pós-venda. ”**

**Marcos Choinski, CEO da Compwire**



## Parceria para alcançar o sucesso através da construção de relacionamentos que perduram no tempo

Para a Emtec Group, os negócios se baseiam nas pessoas. Para ajudar a garantir o cumprimento das necessidades de seus clientes, a Emtec estruturou uma forte relação com a Lenovo, baseada em confiança, transparência e valores compartilhados.

Com o respaldo da Lenovo, Emtec expandiu sua carteira de soluções e serviços desde o armazenamento até a cobertura de todo o data center, auxiliando o grupo a conquistar novos negócios, mercado doméstico e muito mais.

Para David Poniachik, Gerente Geral da Emtec Group, a cultura 'channel-first' da Lenovo, combinada com a liderança tecnológica da Intel, se traduz em vendas mais fáceis, maior satisfação do cliente e melhores resultados financeiros para todas as partes. Afirma: "A postura da Lenovo é que as transações pertencem ao canal, não à marca. E com suporte da melhor tecnologia Intel®, podemos projetar as soluções certas para fazer negócios".

### **Benefícios para os parceiros Lenovo:**

- O compromisso da Lenovo com o modelo 'channel-first' significa que a Emtec pode assumir a liderança no relacionamento com o cliente;
- O fato de compartilhar a cultura e os valores corporativos facilita o trabalho conjunto;
- O relacionamento muito próximo entre a Lenovo e a Intel® dá aos parceiros acesso a soluções otimizadas a preços competitivos;
- Confiabilidade, preço e escalabilidade das tecnologias Intel® capacitam os clientes da Emtec a enfrentar os desafios da transformação digital.

**“ Vemos a Lenovo como uma extensão do Grupo Emtec. Trabalhamos como uma equipe para fechar transações e dar suporte aos clientes. Sabemos que, seja qual for a hora do dia ou da noite, os colegas da Lenovo ficarão felizes em nos ajudar. ”**

**David Poniachik**, Gerente Geral da Emtec Group



## Abrindo novos caminhos em uma parceria de sucesso

Fundada como revendedora de PCs em 1995, a Inacom do México cresceu e se tornou uma das principais provedoras de soluções de data center do país.

Construindo uma longa parceria com a Lenovo, a Inacom está expandindo seu portfólio para atender às crescentes demandas dos clientes, incluindo soluções e serviços em nuvem.

Apoiada pela mais recente tecnologia Intel® e pela filosofia “channel first” da Lenovo, a Inacom está confiante de que sempre será capaz de oferecer as melhores soluções. Nicolas Reyero, Gerente Geral da Inacom México, afirma: “Nosso objetivo é entregar soluções completas aos clientes, não apenas hardware de servidor. A abordagem de “channel first” da Lenovo nos permite agregar valor ao relacionamento com nossos clientes por meio de serviços profissionais”.

### Benefícios para os parceiros Lenovo:

- A parceria com a Lenovo traz mais oportunidades de vendas e uma melhor probabilidade de êxito;
- O relacionamento próximo entre a Lenovo e a Intel® garante preços competitivos e ótima compatibilidade;
- O relacionamento de longo prazo com a Lenovo promove confiança, amizade e práticas de trabalho eficientes;
- O acesso ao financiamento da Lenovo permite possibilidades financeiras mais atraentes, ajudando a fechar negócio;
- A validação rápida de personalizações de hardware ajuda a criar a solução perfeita para cada cliente.

“ A Lenovo sempre esteve lá para nós. Trabalho pessoalmente com membros da equipe da Lenovo há 25 anos, então sei que posso contar com eles de qualquer maneira. ”

Nicolas Reyero, Gerente Geral da Inacom México

## A união com um parceiro comprometido com o sucesso

A Intecfra ajuda as empresas a eliminar os problemas de TI com o auxílio da tecnologia. Parceira de longa data, a Intecfra trabalha em estreita colaboração com a Lenovo para identificar novos clientes em potencial, entrar em novos mercados e fechar negócios.

Aurelio Calleros, Gerente Geral da Intecfra, afirma: “Trabalhamos lado a lado com a Lenovo para atrair e garantir novos clientes. Eles nos ajudam a organizar eventos de marketing, apoiam nossas propostas com seus recursos técnicos e fornecer equipamentos de demonstração para nos ajudar a fechar negócios”.

A confiabilidade é um fator decisivo para muitos dos clientes da Intecfra. Com a tecnologia robusta da Intel®, as soluções de data center da Lenovo inspiram confiança.

### **Benefícios para os parceiros Lenovo:**

- Estreita relação de trabalho com a Lenovo que é centrada no sucesso do parceiro;
- Acesso privilegiado para oportunidades de vendas;
- Grandes benefícios financeiros por meio de preços competitivos e programas de descontos;
- Soluções apoiadas pela tecnologia Intel® que proporcionam tranquilidade aos clientes;
- Suporte estratégico e oportunidades de marketing conjunto;
- Forte reconhecimento de marca.

**“ A Lenovo nos ajuda em tudo, desde o marketing até o design da solução e o suporte técnico, capacitando-nos para atrair, ganhar e reter negócios. ”**

**Aurelio Calleros**, Gerente Geral da Intecfra

Oferecendo soluções de varejo inteligentes para atender às tendências atuais e futuras da indústria

O Grupo Neginti atua como um balcão único para soluções de varejo inteligente, atendendo tanto empresas locais quanto grandes corporações multinacionais que operam no México.

O grupo oferece soluções de ponta a ponta que cobrem desde o ponto de venda até o data center, com base na tecnologia ultraconfiável da Lenovo e Intel®.

Hector Emicente, Gerente Geral do Grupo Neginti, afirma: “Temos o conhecimento do setor, a Lenovo tem a infraestrutura e a experiência técnica para apoiá-lo. Juntos, formamos uma grande equipe”.

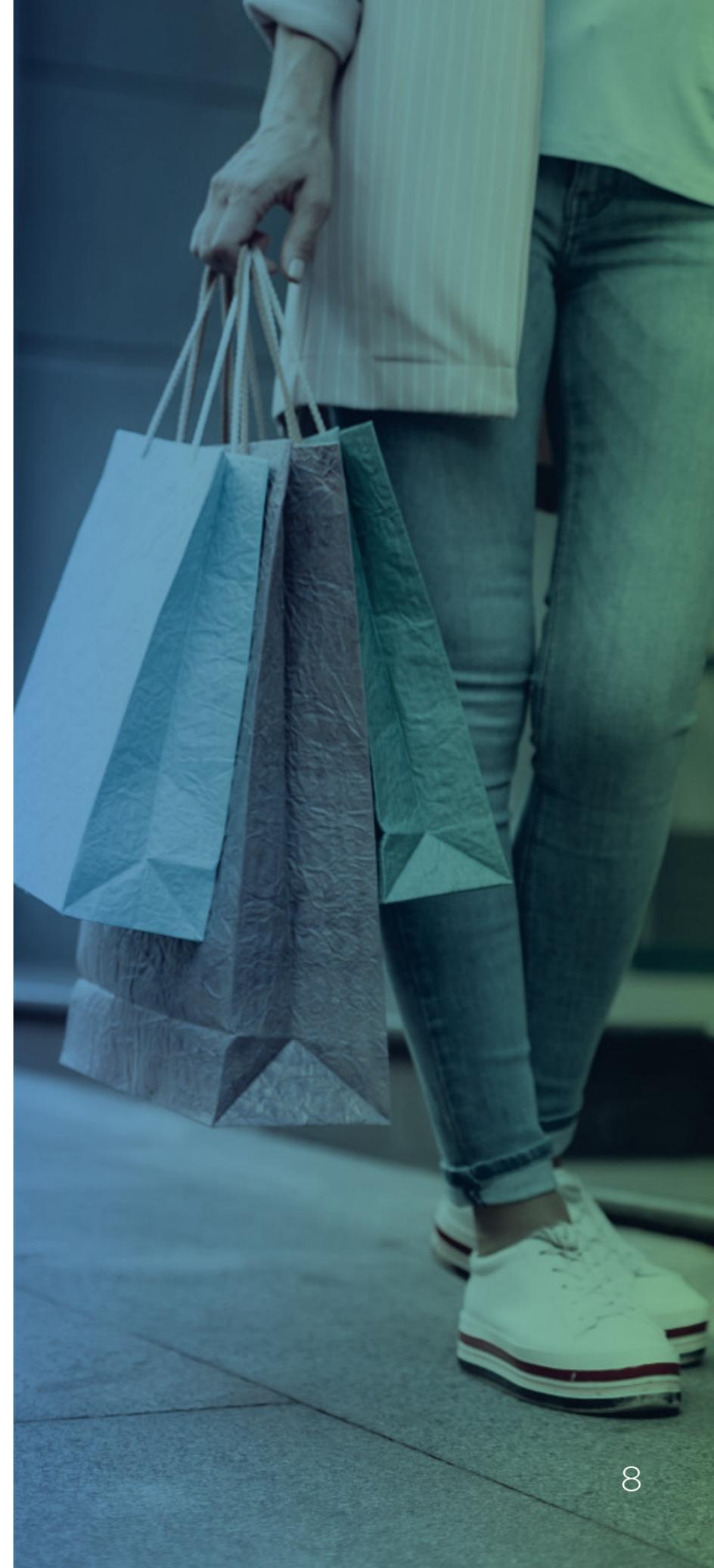
A parceria do Grupo Neginti com a Lenovo abre valiosas oportunidades de vendas no setor de varejo notoriamente competitivo. Isso, junto com o acesso direto ao suporte especializado, ajuda o grupo a conquistar e reter negócios.

### **Benefícios para os parceiros Lenovo:**

- A parceria com a Lenovo traz mais oportunidades de vendas;
- Preços competitivos ajudam a fechar negócios;
- Forte reconhecimento de marca e confiança em soluções baseadas na tecnologia Lenovo e Intel;
- Soluções abertas de data center que se integram perfeitamente aos ambientes existentes;
- Suporte especializado disponível 24 horas por dia;
- O compromisso com a inovação impulsiona os avanços tecnológicos;
- Colaboração com parceiros comprovados da indústria para atender às diversas necessidades de carga de trabalho.

**“ O compromisso da Lenovo com a inovação, hardware de alta qualidade e serviços de suporte responsivos nos permitem entregar maior valor aos nossos clientes. ”**

**Hector Emicente**, Gerente Geral do Grupo Neginti



## Esforçando-se para entregar sempre satisfação total para o cliente

As empresas da América Latina confiam na Redsis para fornecer a tecnologia que sustenta a transformação digital - desde sistemas de ponto de venda e soluções de data center até automação de processos de negócios e IA.

A Redsis sabe, por experiência própria, que a reputação de líder do setor da Lenovo, o relacionamento próximo com a Intel®, a forte presença global e o compromisso com o Canal são a receita perfeita para o sucesso.

Adriana Ortiz Espinosa, Gerente de Produto - VMware, Veeam e x86 da Redsis, comenta: “A Lenovo está sempre disposta a ir além para nos ajudar a atender às necessidades de nossos clientes. Por exemplo, quando uma grande empresa de serviços financeiros nos pediu para fazer backup de nossa solução com uma garantia, a Lenovo veio com as garantias e suporte no país para nos ajudar a tranquilizar o cliente e fechar o negócio”.

### **Benefícios para os parceiros Lenovo:**

- O Lenovo Partner Hub permite que a Redsis solicite preços, rastreie oportunidades e acesse recursos de treinamento de forma rápida e eficiente;
- A robusta tecnologia Intel® dá aos clientes confiança na execução de cargas de trabalho de missão crítica em seus sistemas operacionais escolhidos;
- A estratégia de canal da Lenovo permite que a Redsis aumente suas equipes com especialistas da Lenovo em pontos críticos do ciclo de vendas;
- A confiabilidade líder da indústria da Lenovo ajuda a Redsis a garantir que as soluções de missão crítica de seus clientes tenham o desempenho prometido.

**“ Você pode ter a melhor tecnologia no papel, mas se você não puder implantá-la a tempo, então é tudo em vão. O Gartner reconhece a cadeia de suprimentos da Lenovo como uma das melhores do mundo e a Redsis concorda - a Lenovo sempre entrega pontualmente para nossos clientes. ”**

**Adriana Ortiz Espinosa**, Gerente de Produto - VMware, Veeam e x86 da Redsis



## Superando as expectativas do cliente com soluções de data center de última geração

Como um parceiro de canal da Lenovo, o Grupo SyCod pode oferecer a seus clientes o que há de mais moderno em tecnologia de data center.

A parceria com a Lenovo significa acesso a um amplo portfólio de soluções e uma cadeia de suprimentos rápida e confiável.

E, graças à aliança da Lenovo com a Intel®, o Grupo SyCod mantém as operações de negócios do cliente funcionando com disponibilidade de 99,999%.

Eduardo Cuevas, Gerente Geral do Grupo SyCod afirma: “O relacionamento da Lenovo com a Intel® nos permite oferecer as melhores soluções do mercado, ou seja, sempre temos a mais recente tecnologia disponível no mercado para oferecer aos nossos clientes”.

### **Benefícios para os parceiros Lenovo:**

- Acesso a um portfólio de soluções abrangente com entrega rápida;
- O reconhecimento da marca e a confiança do cliente na Lenovo ajudam a fechar negócios;
- Benefícios financeiros, preços competitivos e incentivos de parceiros;
- A tecnologia Intel® ajuda a garantir tempo de atividade líder mundial para servidores;
- Suporte especializado e know-how técnico da equipe Lenovo.

**“ As promessas sobre disponibilidade, confiabilidade e desempenho são fáceis de fazer, mas difíceis de cumprir. Com soluções de data center baseadas na tecnologia Lenovo e Intel®, podemos realmente cumprir esses compromissos. ”**

**Eduardo Cuevas**, Gerente Geral do Grupo SyCod



Resolva os desafios do cliente com soluções robustas que geram valor a longo prazo

A Zenware Latam alavancou seu relacionamento de parceiro de canal com a Lenovo para maximizar oportunidades e abordar negócios corporativos maiores. Os incentivos de treinamento permitiram que as equipes de pré-vendas e pós-vendas da Zenware obtivessem várias certificações, mantendo a empresa totalmente atualizada sobre as últimas ofertas da Lenovo e Intel®.

A Lenovo trabalha em estreita colaboração com a Intel® para garantir o desempenho e preço ideal para suas soluções e também oferece um compromisso de longo prazo com o sucesso do cliente, como Rubén Wong Delgado, CEO da Zenware Latam, explica: “Quando implementamos uma solução Lenovo, podemos sentir a dedicação e a sensação de proteção que recebemos da marca. A Lenovo não nos abandona após a venda, mas permanece disponível para agregar valor”.

#### **Benefícios para os parceiros Lenovo:**

- Dedicação ao sucesso do cliente e acesso aos executivos da Lenovo;
- Programas de incentivo a parceiros permitem um investimento profundo em habilidades técnicas e certificações;
- A sólida tecnologia Intel aumenta a confiança do cliente quando se trata de executar cargas de trabalho de missão crítica;
- Confiabilidade e capacidade de gerenciamento de servidor líder de mercado;
- As plataformas abertas da Lenovo permitem o design de equipamentos para soluções ideais para cada cliente corporativo.

“ A princípio, pensamos: “Quando encontraremos as letras miúdas do contrato de parceria de negócios?” Pelo contrário, tudo está ficando cada vez melhor. Nosso relacionamento de parceiro de canal com a Lenovo é um fator positivo constante que contribui para o desenvolvimento de nossa empresa ”

**Rubén Wong Delgado**, CEO da Zenware Latam



## Canal em primeiro lugar

Quando dizemos que colocamos o parceiro em primeiro lugar, falamos sério.

De poderosas ferramentas de vendas a maiores lucros, com programas com foco local, incentivos e suporte em cada etapa do processo, estamos sempre otimizando nossos recursos para ajudá-lo a ter sucesso hoje e amanhã.

Porque estamos aqui para ajudá-lo a competir, não para ser seu competidor.

**Quer saber mais?**

FALE COM A GENTE



intel®

Lenovo