



CÓMO LAS RELACIONES DE MUTUO BENEFICIO GENERAN MEJORES NEGOCIOS

EL ÉXITO NO ES UN CAMINO SOLITARIO.

En un entorno tan cambiante como el del B2B, el enfoque "Házlo Tu Mismo" no es siempre la mejor estrategia de crecimiento. La colaboración y las alianzas estratégicas son fundamentales para mejorar los resultados comerciales, y es por eso que al unirse al Grupo GCN, SED Colombia y ADM Cloud & Services sacaron provecho de múltiples contactos en toda la industria.

Gracias a los contactos establecidos dentro del Grupo GCN, SED Colombia utilizará la experiencia y conocimiento estratégico de producto de ADM Cloud & Services para integrar Acronis en su oferta de fabricantes.



SED INTERNATIONAL

Líder en la distribución de tecnología a través de su amplia experiencia en el canal de IT y su excelente red de partners

INDUSTRIA

Servicios y Tecnologías de la Información

PAÍS

Colombia

FACTURACIÓN

\$97M en ventas (2020)

ADM CLOUD & SERVICES

Avalada por sus 20 años de experiencia, pone a disposición de sus clientes un amplio catálogo de fabricantes, soluciones y servicios adicionales

INDUSTRIA

Servicios y Tecnologías de la Información

PAÍS

España

FACTURACIÓN

####

APOYARSE EN LAS FORTALEZAS DE LOS DEMÁS.

Para que una relación sea de beneficio mutuo, la comunicación directa entre cada miembro es vital. ADM Cloud & Services compartió las mejores prácticas de estrategia de margen, penetración de mercado y estrategia de precios para asegurar el éxito en el lanzamiento del fabricante Acronis en Colombia. A través de reuniones individuales con los especialistas de servicios en la nube de ADM que trabajan con Acronis y de sus propias comunicaciones internas, SED Colombia preparó el lanzamiento de Acronis en LATAM.

Gracias al conocimiento proporcionado por ADM Cloud & Services, SED Colombia garantizará que sus profesionales de ventas puedan comunicarse de manera efectiva, generen confianza y superen las objeciones más comunes de los clientes.



“Como parte de una red global, la mejor manera de avanzar es a través de la colaboración y el aprendizaje mutuo. Al compartir las mejores prácticas y brindar a SED Colombia nuestra experiencia con Acronis, no solo nos beneficiamos de un volumen adicional de ventas, sino que también ayudamos al Grupo GCN a crecer y a unirse como la red digital de socios más grande. Es beneficioso para todos.”

Victor Orive, CEO



“El apoyo y la experiencia brindados por ADM Cloud & Services nos permite estar seguros de nuestra estrategia de lanzamiento para Acronis en Colombia. Obtener información precisa, como una estrategia de precios, de un mayorista creíble con éxito comprobado nos da una visión clara de las expectativas y el impacto que tendrá en nuestro negocio. La oportunidad de aprender de esta relación ha sido una gran ventaja de formar parte del Grupo GCN.”

John Virquez, Director Comercial

INVERTIR EN EL OTRO

Al enfocarse en un mismo objetivo y en aprovechar sus fortalezas complementarias, SED Colombia y ADM Cloud & Services se asegurarán su propio éxito. Como la mayoría de las alianzas estratégicas, ambos jugadores necesitan ganar. A cambio de su apoyo en la gestión de la estrategia de lanzamiento de Acronis en Colombia, ADM Cloud & Services se beneficiará del volumen de ventas. Así, su enfoque de invertir en SED Colombia hoy generará nuevas líneas de rentabilidad en el futuro y resultará en un mayor poder de negociación.

Desarrollar relaciones de valor y alineadas es clave para fomentar la sinergia y también una estrategia para que las empresas escalen la innovación y resuelvan desafíos complejos. El Grupo GCN aprovecha las habilidades y la experiencia en la industria de todos sus miembros para descubrir nuevas formas de impulsar la innovación colaborativa y las sociedades internas. Al proporcionar valor y construir relaciones auténticas dentro del grupo para impulsar las oportunidades comerciales, la alianza se fortalece en su conjunto. Las relaciones de beneficio mutuo son la fuerza impulsora para que los miembros del Grupo GCN prosperen. Lo que damos como inversión hoy indirectamente se amortiza en el futuro.

