

Aryan y SUN MICROSYSTEMS reanudan su gira de seminarios de certificación en Septiembre.

24 de julio de 2009 Madrid; Desde el pasado Marzo, en el que Aryan Comunicaciones y SUN Microsystems firmaron un acuerdo estratégico para la distribución del fabricante en toda la península, ambas compañías se han esforzado para aportar al reseller toda la especialización necesaria en sus productos.



Se han venido celebrando seminarios, tanto **comerciales** como **técnicos**, de los productos que SUN Microsystems oferta en el canal.

Cronología de los seminarios.

25 de Marzo – Roadshow (Madrid) – Jornadas Informativas
28 de Abril – Roadshow (Barcelona) – Jornadas Informativas
30 de Abril – Seminario comercial (Madrid)
13 de Mayo – Roadshow (Valencia) – Jornadas Informativas
21 de Mayo – Seminario técnico (Madrid)
10 de Junio – Seminario técnico (Barcelona)
18 de Junio – Seminario técnico (Valencia)
2 de Julio – Seminario Comercial (Webex)



Con presencia en Madrid, Valencia y Barcelona.

¿A cuántos Partners hemos llegado?

Aryan Comunicaciones y Sun Microsystems creen firmemente que la mejor manera de alcanzar el nivel pleno de satisfacción de los usuarios de sus productos y servicios es mantener a sus partners comprometidos, formados y con foco. Para conseguir este objetivo, tanto el mayorista como el fabricante, cuenta con una serie de servicios profesionales cuyo asesoramiento es parte fundamental de este éxito. **Instalaciones, soporte técnico, programas de certificación, consultorías...** son algunas de las herramientas que se ponen en funcionamiento para garantizarle una cobertura total al reseller. Entre estas, se encuentran los seminarios de especialización, tanto técnica como comercial, que convierten los conocimientos adquiridos en un valor excepcional que el cliente final obtiene de manera indirecta.

Todos los Partners que forman parte de la cartera de clientes de Aryan Comunicaciones han tenido acceso a estos seminarios impartidos durante los últimos meses. Desde que comenzaron el pasado Marzo, se han celebrado de forma sucesiva, al menos dos sesiones mensuales cuyo balance final —**Un éxito tanto a nivel de organización como a nivel de demanda**— ha sido muy positivo.

Nota de Prensa

¿En qué consisten los seminarios?

Con las **Roadshows** se iniciaron toda la serie de eventos y seminarios. Estas jornadas informativas se hacían necesarias para la presentación a los resellers del nuevo acuerdo de distribución que recientemente se había firmado entre **SUN Microsystems y Aryan Comunicaciones**. Con motivo de informar de manera transparente a los Partners que se iban a beneficiar de este acuerdo, en estas roadshows, se expuso toda la oferta, los programas de canal, los servicios y los seminarios... Como objetivo; dar a conocer al canal y a los Partners la dimensión y la importancia de este acuerdo.

Después de la rueda de prensa que se celebró en las oficinas centrales de SUN, en la cual se convocaron a los principales medios de comunicación del canal, los seminarios quedaban inaugurados. Esta presencia en el canal junto con la asistencia a la Feria del Sector SITI Asl@n, supusieron el vehículo perfecto para informar a nuestros Partners.

Posteriormente llegarían los seminarios.

Seminarios Comerciales:

Los asistentes a la convocatoria de los seminarios comerciales comenzaban con una presentación de la propuesta de valor de SUN Microsystems. Posteriormente, se profundizaba en el portfolio del fabricante para, poco después, recibir nociones sobre las herramientas de venta que se ponían a disposición del Partner (**Try & Buy, Pago por uso, Servicios financieros...**).

Después de un descanso, se retoma la sesión con información sobre los nuevos procesadores Xeon de Intel, **los Nehalem**. Los casos de éxito son expuestos poco después. Para finalizar, una sesión de ruegos y preguntas para aclarar y disipar cualquier duda surgida durante el seminario.

Seminarios Técnicos:

A diferencia de los comerciales, los seminarios técnicos se basan en la más pura esencia del producto. Así como las herramientas difieren del sector comercial al técnico, es en esta ocasión donde el profesional recibe una especialización en el ámbito tecnológico. Conocer los avances de los nuevos productos y servicios de SUN Microsystems asegura la conformidad del cliente y la adaptación adecuada a sus necesidades.

Una completa agenda revisa estos aspectos y ahonda profundamente en los conocimientos tecnológicos: los servidores x86, los SUN Blades, las soluciones de Storage, el nuevo software de Virtualización y el configurador web que se pone a disposición del partner, completan esta formación técnica que especializa de manera absoluta al reseller.

¿Qué medios se han utilizado?

Las instalaciones que se han utilizado para celebrar los seminarios tanto comerciales como técnicos han sido las oficinas que SUN Microsystems tiene en Madrid y Barcelona. Estas localizaciones han sido idóneas, ya que cuentan con unidades de demostración para que la teoría se viese reforzada con los casos prácticos.

En el caso de Valencia, han sido las oficinas de Aryan las encargadas de acoger estos eventos.

Nota de Prensa

Para dar alcance a todos los Partners, también se celebró un seminario comercial vía Webex, esto es, a través de internet lo que ha permitido que aquellos resellers que no tenían acceso a los seminarios, pudieran recibirlos sin ningún problema.

¿Qué beneficios reporta el plan de valor?

SUN Microsystems y Aryan Comunicaciones se complacen en presentar su **programa de Partners, el SAP (SUN Authorized Partner)**. Gracias a este programa de fidelización, los resellers podrán obtener **ventajas con sólo certificarse**. Para ello, es necesario haber recibido la formación necesaria. Esta formación se obtiene mediante los seminarios, tanto técnicos como comerciales, que se han celebrado desde marzo.



Algunas de las principales ventajas que se amplían mediante el programa de Partes son: Las **Seed Units** (Una vez se ha adquirido la primera unidad, todos los Partners de Aryan Comunicaciones, disponen de hasta 3 unidades adicionales con un descuento especial del 10% sobre el precio), el **CPD SUN** (para que todos aquellos Partners que lo deseen puedan disponer de la sala de máquinas de SUN con asistencia de personal técnico especializado, permitiéndoles realizar test de producto y/o demos), el **equipo de tele marketing** de SUN (un equipo de tele marketing dedicado a la generación de leads en cliente final) o un programa de **rebates de hasta un 1%** de las compras trimestrales del Partner.

Estas son sólo algunas de las múltiples ventajas que se pueden obtener formando parte del programa de SUN para partners. Para obtener más información consulte con: www.aryan.es

Los partners que han superado los dos seminarios (técnico y comercial) que SUN Microsystems y Aryan Comunicaciones han propuesto, ya están capacitados para certificarse en el SAP Program. Para los resellers que aún no han realizado estos seminarios, no deben preocuparse. Próximamente se irán ampliando las fechas para que todos nuestros Partners puedan tener acceso a las ventajas que Aryan y SUN les proponen.

Acerca de Aryan Comunicaciones

Aryan Comunicaciones mayorista informático distribuye en España y Portugal una completa oferta de productos. Su estrategia se basa en apostar por la especialización en marcas concretas y de reconocido prestigio en el mercado internacional. Aryan a través de sus delegaciones comerciales de Madrid, Barcelona y Valencia cumplen como objetivo atender localmente a los clientes, y su apuesta a nuevas tecnologías ha convertido el Portal Web www.aryan.es en una herramienta diaria de trabajo del canal de distribución. Aryan también apuesta por la formación Técnica y Comercial para acercar al reseller las últimas novedades de la mano de los propios fabricantes.

Contacto de prensa:

Alberto David Rodríguez Sastre
Aryan Comunicaciones, S.A.
Teléfono: 91 6574851
Email: prensa@aryan.es