

ENTREVISTA

"DESARROLLAMOS RELACIONES A LARGO PLAZO QUE BRINDEN A NUESTROS PARTNERS UNA GARANTÍA DE FUTURO"

JOSEBA MARCOS, DIRECTOR DE
CANAL DE ZUCCHETTI SPAIN

¿Qué aspectos diferenciales destacarías de las soluciones de Zucchetti Spain para el canal?

Zucchetti Spain es un socio solvente y cuenta con el catálogo de soluciones de software más completo y avanzado del mercado. Esto ofrece una gran seguridad y confianza a nuestros partners certificados. Somos el fabricante de software líder en el mercado ERP-CRM, donde nuestra solución Solmicro ERP ha sido reconocida como "Mejor Software de Gestión Empresarial 2023" en los XXIII Premios Byte TI.

Otra de nuestras señas de identidad es una alta inversión en I+D+i, al que dedicamos un total de 10% de nuestra facturación para poder anticiparnos a los cambios del mercado y ofrecer las soluciones más actuales, personalizables y flexibles. Además, nuestros partners se benefician de un soporte cercano, rápido y personalizado. Más del 87% de los participantes en una reciente encuesta de calidad valoran nuestro servicio de asistencia técnica de forma positiva o muy positiva.

¿Qué beneficios destacan vuestros partners de su alianza con Zucchetti Spain, y qué



"Tenemos una perspectiva orientada al crecimiento de los partners"

elementos valoran más de vuestra propuesta?

Una alianza con Zucchetti Spain supone contar con la ayuda y acompañamiento constante de un socio solvente y fiable, con el respaldo de una gran multinacional de software, el Grupo Zucchetti. Es una manera de enfrentar el futuro con seguridad, confianza y enfoque de crecimiento. Zucchetti Spain es el apoyo ideal para el partner, que conserva en todo momento la relación directa con sus clientes.

Nuestros partners destacan también la gran oferta de Zucchetti Spain, especialmente nuestro software de gestión Solmicro ERP -generalista y con 10 desarrollos verticales-. El 99% de participantes en nuestra encuesta de satisfacción destacan la capacidad de personalización de Solmicro ERP, y el 81% valora como buena o muy buena su imagen, uso y funcionalidad.

También son reseñables las posibilidades de integración que ofrece con otras herramientas: software RRHH, MES, SGA-WMS... Y su gran flexibilidad, ya que Zucchetti Spain permite a sus partners acceder al código fuente, facilitando los desarrollos personalizados e integrados

con otras soluciones para aportar el máximo valor a los clientes.

¿Qué importancia tiene la formación del canal de cara a potenciar el éxito y la competitividad?

La formación del Canal es otra de nuestras señas de identidad, ya que da respuesta a una de las necesidades más claras de las empresas en el sector ERP-CRM. Poder acceder a soluciones actuales, con la máxima flexibilidad para la implantación en sus clientes. Nuestro equipo de Servicios y Soporte al Canal les presta un asesoramiento y formación personalizados, y les brinda el acceso a Zucchetti Academy, una plataforma de autoformación online con una amplia comunidad de desarrolladores y usuarios, donde consultar información e intercambiar conocimiento. El 82% de participantes en nuestra encuesta afirmó utilizar esta herramienta "habitual" o "muy habitualmente". Además, el 88% indicaron que los documentos del Portal de Distribuidores les han sido "útiles" o "muy útiles". Con Zucchetti Academy Spain el partner permanece siempre actualizado y puede resolver cualquier necesidad en tiempo récord.

Actualmente contáis con unos 300 profesionales certificados, ¿qué balance realizáis de vuestra cooperación en los últimos años?

Nuestra cooperación ha sido muy positiva para ambas partes. Construimos relaciones cercanas y duraderas, basadas en la confianza, y trabajamos para cuidar al máximo a cada profesional. Tenemos una perspectiva orientada al crecimiento de nuestros partners y relaciones

win-win donde nuestros socios acceden a las soluciones más potentes y avanzadas, beneficiando a sus clientes y potenciando su posicionamiento con un enfoque de futuro. Todo ello con el acompañamiento constante y personalizado de nuestro equipo de Servicios al Canal.

¿Qué objetivos y estrategia tenéis para el canal de cara a facilitarles las soluciones más avanzadas para sus clientes y garantizarles un servicio integral en sus proyectos?

Nos enfocamos en seguir ofreciendo a nuestros partners el más amplio catálogo de soluciones IT, con los mayores beneficios y rentabilidad. Desarrollamos relaciones a largo plazo que les brinden una garantía de futuro ante los continuos avances tecnológicos. Nuestras soluciones facilitan implantaciones ágiles y una gestión eficiente y productiva, son herramientas innovadoras que permiten que nadie se quede atrás.

Disponemos de un servicio integral de formación, asesoramiento y soporte orientado a proporcionar un trato personalizado a cada partner. Además, fomentamos la colaboración para el desarrollo de soluciones específicas y la generación de sinergias entre partners para desarrollar proyectos concretos. •

**"Dedicamos el
10% de nuestra
facturación
a I+D+i"**

LOS CONSEJOS DE ZUCCHETTI PARA 2024

Lo primero y más importante es mantener una estrategia de crecimiento basada en la implementación de soluciones de software que favorezcan la integración, ya que sigue siendo uno de los principales objetivos de muchas empresas que aún continúan en el proceso de digitalización.

Nuestra constante vigilancia tecnológica y el acceso a la formación que ofrecemos a los profesionales certificados permitirá que los partners permanezcan al tanto de las nuevas posibilidades y ventajas, y puedan agregar conocimiento para seguir mejorando su propuesta de valor y *know how* de cara al futuro. Pensar con una visión de largo plazo es vital para que el partner aproveche las ventajas competitivas de contar con un fabricante fiable, solvente y con un enfoque orientado a la innovación, la seguridad y la mejora continua.



ESCUCHA EL PODCAST»

