

IBM destaca la labor de sus Business Partners para alcanzar el liderazgo

Madrid fue la ciudad escogida por IBM para celebrar su XIV Conferencia Nacional de Business Partners, que contó con la participación de 140 personas y que se celebró bajo el lema “la grandeza de una marca, el valor de la colaboración”.

La **XIV Conferencia Nacional de Business Partners** de IBM tiene el objetivo de “servir de punto de encuentro para poner en común las estrategias y las oportunidades de negocio” tal y como señala la compañía. Y, con esta meta en mente, la multinacional decidió que en esta ocasión **iba a dar más protagonismo a sus Business Partners**, “dotándolos de voz y contenidos a la Conferencia” a la par que explicaron cuáles son sus experiencias en innovación.

Fernando Vélaz de Medrano, director de canal de IBM España, Portugal, Israel y Grecia, fue el encargado de inaugurar esta conferencia, y aprovechó la ocasión para dar la bienvenida a los partners que se han incorporado este año a la red de colaboradores comerciales de IBM. Así, el directivo destacó **la importancia que tiene para IBM su red de Business Partners** al asegurar que “el liderazgo tecnológico y la visión estratégica de IBM se tienen que ver necesariamente complementados con la contribución, el soporte y el valor que nuestros Business Partners nos proporcionan frente a nuestros clientes”.

Asimismo, Fernando Vélaz de Medrano hizo balance de 2009 y de los retos para 2010. “Las tres prioridades de trabajo con el canal que nos pusimos en 2009 y que eran, simplificación, crecimiento y rentabilidad, han funcionado, y consecuentemente vamos a seguir profundizando en ellas en 2010”. Para fomentar el crecimiento y la rentabilidad del negocio, IBM va a desarrollar este año nuevas opciones para profundizar en las competencias y conocimientos de los productos y soluciones ligadas a la estrategia de SmarterPlanet, así como a **Cloud Computing** y **SaaS**. Este año, “IBM también intensificará **las acciones en el área de midmarket** simplificando el modelo de cobertura y proporcionando a los partners un papel mucho más importante para que sean la ruta principal para atacar este mercado”.

Palabras de Juan Antonio Zufiria

Juan Antonio Zufiria, presidente de IBM España, Portugal, Grecia e Israel, fue el encargado de cerrar esta Conferencia. En su intervención, destacó el importante papel que juegan estas figura **dentro de la estrategia de la multinacional**, al destacar que “vuestra complementariedad es un elemento crítico para poder generar más valor y llegar a más clientes y con más fuerza. Es simplemente imposible entender nuestro posicionamiento estratégico y materializar todo su potencial sin vosotros. Por eso vamos a ampliar los espacios de colaboración con vosotros y por eso queremos que tengáis un papel protagonista en el mercado de Midmarket, donde tenemos mucho espacio que ganar juntos”.

Juan Antonio Zufiria **entregó también unos premios**, denominados Smarter Partner, para reconocer la contribución de 15 colaboradores a la hora de impulsar la innovación. Entre los premiados están las siguientes empresas: **Antisa, Business Integration, Capgemini, CCS Agresso, COBSER, Datalab, Diasa, Distrilogie, Informática El Corte Inglés, Lantares, Main Memory, MGS Soluciones Tecnológicas, Morse, Saytel** y **Tech Data**.