



NOTA DE PRENSA

SARENET IMPULSA EL CANAL PARA LOS SERVICIOS CLOUD Y TELEFONÍA IP

-Ofrece gran flexibilidad a la hora de establecer el modelo colaborativo que complemente y potencie el negocio de sus partners, sin imposiciones de exclusividad ni compromisos de permanencia, y dedicando los recursos necesarios para la externalización de servicios que no les aporten valor

-Cuenta con una amplia gama de altas prestaciones en servicios y soluciones de redes, almacenamiento y voz, a precios muy competitivos, y con un soporte y asesoramiento técnico experto, personalizado y cercano

-Con una experiencia de 20 años en la prestación de servicios de TI a empresas, la compañía está en disposición de gestionar integralmente la infraestructura de TI de los clientes con un ecosistema completo y seguro

Madrid, 20 de octubre de 2015.- Sarenet, el operador de voz y datos especializado en empresas con más experiencia de cuantos hoy desarrollan su actividad en España, ha decidido poner en marcha un ambicioso plan para potenciar la venta de servicios **Cloud y Telefonía IP** a través de canal.

En este sentido, los partners con los que Sarenet quiere contar para el desarrollo de esta apuesta son principalmente vendedores o integradores de aplicaciones (**ISVs**), empresas integradoras de **centralitas**, y compañías especializadas en **externalización** de servicios, aplicaciones, sistemas, etc.

Para lograr este objetivo, Sarenet pone a disposición de sus partners servicios muy competitivos, tanto técnica como económicamente. Una muestra de ello es que sus soluciones **Cloud** están basadas en desarrollo propio sobre software **Opensource**, lo que abarata notablemente los costes, y en procesadores físicos dedicados para cada cliente, además de un almacenamiento sobre **discos de estado sólido (SSD)** para garantizar las más altas prestaciones. También incluye un **ecosistema completo** con servicios de **seguridad gestionada** (con cortafuegos de aplicaciones web), balanceadores, conexión del cliente y desarrollo web.

En cuanto a los servicios de **Telefonía IP**, Sarenet ofrece un **ahorro significativo en infraestructuras y consumos**, sin costes por establecimiento de llamada y con tarifas por minuto altamente competitivas, además de otros servicios de valor añadido como la **Centralita Cloud** de altas prestaciones. Por otro lado, no hay cuotas mensuales ni compromisos de permanencia.

Uno de los aspectos más críticos es que los servicios de **Telefonía IP** y los servicios **Cloud** están muy condicionados por las **conexiones a Internet** de los clientes. Para garantizar el correcto funcionamiento de estos servicios Sarenet también proporciona estas conexiones, con soluciones de **alta disponibilidad** (varias rutas diferentes sin ningún punto común de fallo) y con calidad de servicio (**QoS**), que permiten que los servicios críticos funcionen sin problema incluso con la conexión saturada.

Flexibilidad en el modelo de colaboración

Los ejes con los que Sarenet quiere asentar el modelo de desarrollo de canal están basados en un régimen de **colaboración abierta**, sin imposiciones de exclusividad ni compromisos de permanencia, y en una gran **flexibilidad** que permita potenciar el negocio de sus partners.

Como señala **Jon Arberas, director general de Sarenet**, *“ofrecemos la posibilidad de que el canal funcione tanto como **revendedor**, de forma que el partner factura y presta el servicio bajo su marca, o como **distribuidor**, donde Sarenet factura y presta el servicio al cliente final bajo su marca, liquidando unas comisiones al canal”*. *“En cualquiera de los casos –continúa Arberas- “nos adaptamos a las necesidades del partner, complementando su negocio y asumiendo aquellas tareas y recursos en las que no están interesados o no les generan negocio”*.

Con 20 años de experiencia en la prestación de servicios de TI a empresas, Sarenet está en disposición de ofrecer al canal un amplio portfolio de soluciones que le ayuden a ampliar e impulsar su negocio. Desde soluciones de redes y alojamiento en todas sus modalidades (cloud, housing, y hosting dedicado y compartido), hasta SIP Trunking, centralitas IP virtuales, soluciones de correo electrónico, back up remoto, registro y gestión de dominios, etc., de forma que puede cubrir de una manera integral todas las necesidades de servicios TI de cualquier empresa.

Sarenet cuenta, además, con un gran **equipo técnico** para apoyar al partner en tareas de formación y asesoramiento, al margen de proporcionar un **soporte** avanzado y personalizado, siempre cercano y accesible. Asimismo, la compañía tiene previsto ofrecer todo el soporte técnico y comercial necesario para proyectos que puedan tener cierta complejidad.

“La calidad de nuestro servicio de asistencia técnica, así como la flexibilidad para configurar soluciones modulares que se ajustan a las cambiantes necesidades de nuestros clientes nos han permitido mantener muy alto su índice de satisfacción a lo largo de nuestros años de actividad, convirtiendo a nuestros clientes en nuestros principales prescriptores”, concluye Arberas.

Para más información:

Alex Etxebarria
alex.etxebarria@sarenet.es
609 32 48 19

SARENET S.A.U. (www.sarenet.es) se ha consolidado en el ámbito nacional como uno de los principales operadores de voz y datos para el sector empresarial. La compañía, especializada en prestar un servicio integral y de alta calidad a empresas, ofrece un servicio global que abarca desde conectividad de alta velocidad y fiabilidad, hasta servicios de Data Center de altas prestaciones, incluyendo soluciones de Cloud Computing, alojamiento de equipos y aplicaciones, redes privadas, soluciones de telefonía IP y Centralita Virtual, seguridad, desarrollos y albergue Web, y servicios de posicionamiento y gestión de reputación online. Gracias a sus soluciones, Sarenet es capaz de satisfacer todas las necesidades que se puedan plantear a las empresas en relación con Internet, prestando un servicio integral y a medida a todos aquellos clientes que utilizan cada vez más Internet para mejorar su gestión y sus comunicaciones.