



## NOTA DE PRENSA

### **SARENET SUPERA LA VEINTENA DE PARTNERS PARA SUS SERVICIOS DE REDES, CLOUD Y TELEFONÍA IP**

-Al cumplirse los 6 meses de la puesta en marcha de la estrategia de comercialización de sus soluciones a través de terceros

-Basa su éxito en la 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

- La compañía tiene previsto organizar sendas jornadas con el canal en **Barcelona y Bilbao** para incrementar su red de partners y cumplir su objetivo de que, en un plazo de 3 años, el **50% de la facturación** provenga de la ventas a través de terceros, ofreciendo sus servicios a lo largo de toda la geografía nacional.

**Madrid, 6 de julio de 2016.- Sarenet**, el operador de voz y datos especializado en empresas con más experiencia de cuantos hoy desarrollan su actividad en España, cuenta ya con más de **20 partners** repartidos en territorio nacional desde la puesta en marcha de su estrategia de venta a través de canal hace tan solo **6 meses**. En líneas generales, los perfiles predominantes de la red son empresas especializadas en integrar servicios de telecomunicaciones y de soporte informático, así como consultoras e ingenierías centradas en la externalización de servicios, aplicaciones, sistemas, etc“

La buena acogida que ha tenido esta estrategia de canal se basa en gran parte a la flexibilidad del modelo colaborativo, sin imposiciones de permanencia ni exclusividades. Otro aspecto importante es el ahorro de costes que ofrece **Sarenet**, tanto en sus **soluciones Cloud**, basadas en código abierto, como en infraestructuras y consumos de **Telefonía IP**. Para garantizar el correcto funcionamiento de estos servicios, la compañía cuenta con **conexiones a internet de alta disponibilidad**.

**Sarenet** considera que parte de este éxito en tan poco espacio de tiempo se debe a la capacidad de adaptación a las necesidades del partner. Como apunta **Jon Arberas, director general de Sarenet**, “desde el momento en que decidimos comercializar nuestras soluciones a través de terceros tuvimos muy claro que nuestro papel era complementar el negocio de nuestro socios y asumir aquellas tareas y recursos en las que no están interesados o no les generan negocio. Con los resultados que estamos obteniendo creo que vamos en el buen camino”. La compañía espera contar con unos **40 partners** cuando se cumpla el primer año de la puesta en marcha de la estrategia de canal.

#### **Jornadas con integradores y distribuidores**

La propuesta de valor de **Sarenet** sigue siendo la misma que en sus orígenes: la combinación de la última tecnología, el excepcional compromiso con el cliente y una gran

experiencia en las comunicaciones empresariales, lo que permite encontrar sinergias y desarrollar relaciones con los clientes gratificantes y a muy largo plazo.

Para conseguir sus objetivos, **Sarenet** ha mantenido un encuentro con integradores y distribuidores en Madrid para darles a conocer su estrategia de colaboración. Estos nuevos socios podrán servir al cliente sus soluciones y proyectos de una manera mucho más fiable y profesional, arropados por el conjunto de servicios con los que cuenta Sarenet en torno a la infraestructura Cloud, a las conexiones de fibra, a los servicios de telefonía IP, así como redes privadas virtuales (VPN)

Uno de los aspectos diferenciadores más destacables de **Sarenet** es su apoyo al partner en tareas de formación y asesoramiento, al margen de proporcionar un **soporte** avanzado y personalizado, siempre cercano y accesible, Entre ellos destaca la colaboración técnica y comercial necesaria para proyectos que puedan tener cierta complejidad, y su capacidad de configurar soluciones modulares que se ajustan a las cambiantes necesidades de los clientes.

La compañía tiene previsto organizar sendas jornadas con el canal en **Barcelona y Bilbao** después del verano para incrementar su red de partners. Uno de sus principales objetivos es que, en un plazo de 3 años, el **50% de la facturación** provenga de la ventas a través de terceros, ofreciendo sus servicios a lo largo de toda la geografía nacional.

Con 20 años de experiencia en la prestación de servicios de TI a empresas, Sarenet está en disposición de ofrecer al canal el más 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, móvil, soluciones de correo electrónico, back up remoto, registro y gestión de dominios, etc., de forma que puede gestionar de una manera integral todas las necesidades de servicios TI de cualquier empresa.

Para más información:

Alex Etxebarria  
[alex.etxebarria@sarenet.es](mailto:alex.etxebarria@sarenet.es)  
609 32 48 19

**SARENET S.A.U.** ([www.sarenet.es](http://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.