



NOTA DE PRENSA

SARENET SUPERA LOS 120 PARTNERS PARA SUS SERVICIOS DE REDES, CLOUD Y TELEFONÍA IP

-Al cumplirse el primer año de la puesta en marcha de la estrategia de comercialización de sus soluciones a través de terceros

- El 48% de sus partners son integradores de sistemas, mientras los distribuidores representan el 52% restante. La compañía prevé que en un plazo de 2 años, el 30% de la facturación provenga de la ventas a través de terceros, ofreciendo sus servicios a lo largo de toda la geografía nacional.

-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

Madrid, 21 de febrero de 2017.- Sarenet, el operador de voz y datos especializado en empresas con más experiencia de cuantos hoy desarrollan su actividad en España, cuenta ya con **122 partners** repartidos por todo el territorio nacional desde la puesta en marcha de su estrategia de venta a través de terceros hace tan solo **1 año**. De esta forma, la facturación que está aportando a **Sarenet** las ventas a través de canal es ya superior al **15%**, con un crecimiento mensual de un **4%**. En líneas generales, los perfiles predominantes de la red son **empresas especializadas en integrar servicios** de telecomunicaciones y de soporte informático, que representan el **48%**. Los **distribuidores**, por su parte, abarcan el **52%** restante.

Sarenet fija sus metas en alcanzar el **30%** de la facturación a través de canal en los 3 primeros años (finales del 2018), y en un **50%** a más largo plazo. Para lograr estos objetivos la compañía planea la creación de una red de unos **300 partners**, que permita a su vez prestar sus servicios en todo el territorio nacional.

Servicios de fibra en 27 provincias

Con el fin de dotar a los partners de la infraestructura necesaria para que puedan ofrecer sus soluciones, **Sarenet** está desplegando en nuevas provincias el servicio de **Fibra Óptica (FTTH) de hasta 300Mb simétricos con respaldo 3G/4G automático**, una conexión pensada para enviar y recibir documentos pesados a gran velocidad. Asimismo, gracias al respaldo 3G/4G, las empresas pueden seguir trabajando con normalidad ante cualquier eventualidad en la red, incluso ante una hipotética avería que afecte a la fibra. Concretamente se ha puesto en marcha un plan para la apertura del servicio durante 2017 en Cantabria, Tarragona, Murcia, Ávila, León y Baleares. De esta forma, **Sarenet** dispone de cobertura **FTTH en 27 provincias**, estando por determinar la apertura en alguna otra zona.

Sarenet complementa su oferta a los partners con la comercialización de productos y servicios específicamente pensados para el canal, como la **Centralita de Marca Blanca**.

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**, *“el desarrollo del canal de **Sarenet** está siendo muy positivo. Consideramos que ya hemos pasado la etapa más difícil, la del arranque, y que a partir de ahora tendremos un crecimiento que nos permita alcanzar nuestros objetivos. Esta es una apuesta a largo plazo y el balance de este primer año nos indica que vamos por el buen camino”*. **Arberas** destaca que el papel de **Sarenet** *“es complementar el negocio de nuestro socios y asumir aquellas tareas y recursos en las que no están interesados o no les generan negocio”*.

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.

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.

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, 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
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.