

Westcon lidera la transformación del distribuidor IT

Fundada en 1985 por Thomas Dolan, Philip Raffiani y Roman Michalowski, Westcon contribuyó a cambiar la forma de vender productos informáticos, añadiendo valor mediante la prestación de asistencia técnica, formación, marketing y financiación a pequeñas empresas. Hoy, Westcon-Comstor cuenta con más de 3500 empleados y oficinas en más de 70 países de Europa, Asia-Pacífico y África.

Según explica Miguel Almeida, Country Sales Director en España, el objetivo de la compañía es “combinar la visión del sector, los conocimientos técnicos y más de 30 años de experiencia para catalizar el éxito de proveedores y partners, conectando a los principales proveedores de TI del mundo con un canal de distribuidores tecnológicos, integradores de sistemas y proveedores de servicios para llevar las últimas tecnologías al mercado, impulsando su adopción y ampliación”.

A partir de un enfoque basado en los datos, la innovación digital (incluido el reciente lanzamiento de su marketplace, PartnerCentral) y su experiencia en los ámbitos de la ciberseguridad y las redes, Westcon lidera la reconfiguración del papel del distribuidor en la era de las plataformas, la suscripción y el SaaS. “También nos centramos en la sostenibilidad y recientemente nos hemos convertido en el primer gran distribuidor mundial de TI en obtener la validación de la ini-



ciativa Science Based Targets (SBTi) para nuestros objetivos de cero emisiones para 2050”, añade Almeida.

WESTCON EN MADRID TECH SHOW

Westcon acude a Madrid Tech Show para reunirse con empresas y proveedores de la industria tecnológica, incluidos los sectores de ciberseguridad, big data, IA, comercio electrónico y marketing digital. En este sentido, Miguel Almeida explica que su stand “cuenta con la presencia de nuestros vendedores, entre ellos, CrowdStrike, Zscaler, AT&T, F5, Symantec, Juniper Networks, Ruckus Networks y Extreme Networks. Cada uno de ellos ofrecerá una charla informativa en la que compartirán sus innovaciones y avances tecnológicos”.

ROADSHOW WESTCON PARTNER EXPERIENCE 2023

Westcon creó en 2023 el roadshow Westcon Partner Experience, donde los directores de los

diferentes ámbitos de la empresa presentan todos sus servicios y soluciones de valor añadido en distintas ciudades. La parada final está programada para el 16 de noviembre en un evento denominado ‘Synaesthesia Experience by Westcon’, cuyo registro se encuentra abierto.

LA COMUNIDAD TECHPERT

La compañía cuenta con una exclusiva comunidad de expertos en ciberseguridad llamada Westcon Tech Xpert, que brinda capacitación exclusiva, información, eventos, redes y recomendaciones para impulsar la adopción de las últimas tecnologías.

WESTCON 3D LAB

Westcon dispone de laboratorios virtuales de demostración únicos y multifabricante que permiten al canal y a sus clientes probar las soluciones de seguridad combinadas de varios fabricantes en casos de uso específicos, ahorrando tiempo y dinero al momento de evaluar soluciones de seguridad provenientes de diversos proveedores.

FLEX

En el mundo industrial, los fabricantes están migrando a un modelo de negocio direccionado hacia el software, mientras que los usuarios finales están demostrando una preferencia por los modelos de suscripción. Flex ofrece opciones de pago flexibles diseñadas para ayudar a ‘comprar’ soluciones más fácilmente, combinando la facturación de soluciones con la distribución tradicional, ayudando a acelerar la adopción de la tecnología más reciente y ofreciendo a los clientes suscripciones que eliminan las limitaciones de presupuesto.

Flex
(Flexible Payment Solutions)
Partner value proposition

Westcon