

SIE cierra con éxito su VI Convención de Distribuidores



El evento organizado por el fabricante de software de gestión tuvo lugar en el Salón Mareostrum del Hotel Rey Juan Carlos I de Barcelona y contó con la asistencia de más de 100 distribuidores certificados de toda España.

SIE, fabricante nacional de software de gestión empresarial, celebró el martes 3 de Noviembre, su VI Convención de Distribuidores, en el que mostró al canal los resultados obtenidos durante este año 2009 así como las grandes líneas estratégicas de la Compañía a corto y medio plazo en un sector tan competitivo como el del software de gestión.

El encuentro tuvo lugar en el emblemático Hotel Rey Juan Carlos I de Barcelona, al que acudieron más de 100 distribuidores certificados de SIE, de todo el territorio nacional, que durante la mañana atendieron a los proyectos de futuro del fabricante de software, así como a las mesas de trabajo en el que trataron en profundidad las nuevas soluciones incorporadas al portfolio de productos de la compañía así como los enlaces con soluciones horizontales de otros fabricantes. La

Convención se cerró con la actuación de ilusionismo, a cargo del Mago Mag-Nolo, para dar cuerpo al lema de esta convención que ha sido el de "Ilusión por crecer", un almuerzo de trabajo en los salones del Hotel Rey Juan Carlos I y una visita por el barrio gótico de la ciudad de Barcelona siguiendo el argumento de la famosa novela "la Catedral del Mar" de Idelfonso Falcones.

Durante la presentación institucional los máximos responsables de la Compañía reconocieron un 15% de descenso en sus ventas en consonancia a la crisis generalizada que atraviesa el país, aunque lanzando un mensaje de optimismo al canal en un periodo en el que las oportunidades de proyectos y de negocio están más abiertas que nunca y con el que prevén recuperar la facturación que tuvieron el año pasado en este próximo 2010.

También se desgranaron los acuerdos con diversos fabricantes de software horizontal, como puede ser con A-3, Apesoft y Goldmine para permitir una mayor oportunidad de negocio al canal. También anunciaron la compra total de la empresa Expert Manager, especialista en TPV táctil y la adquisición del 10% de Tangram Wireless Systems, dedicada a la gestión de almacenes por radiofrecuencia, incorporando los diversos productos de estas compañías a su portfolio de producto.

También tuvo un lugar destacado el adelanto de la presentación de Nexus CRM Web, el primer paso de la compañía de su proyecto ERP Web como entrada al mundo on-line en un plazo de 3-4 años, en el que Nexus ERP se moverá en la web al tiempo que mantendrá su modelo cliente-servidor. Por ahora Nexus CRM Web tiene previsto su lanzamiento en el mercado durante el primer trimestre de 2010.

En una segunda parte los participantes acudieron a las diferentes mesas de trabajo que se realizaron y que constituyen el plato fuerte de la Convención. SIE organizó las referentes a la E-Factura y la de Nexus BI, el nuevo módulo de inteligencia de negocio que se ha incorporado al ERP Nexus como un bloque de funcionalidades de la aplicación y sin coste para el usuario. Telesoftware, del grupo Walters Kluver, presentó Nexus Nóminas, la última incorporación al portfolio de productos de SIE. Apesoft mostró al canal su aplicación de Cuadros de Mando, Nexus Analytics y la empresa SAi realizó una demostración práctica de su CRM Goldmine con el ERP Nexus. Lugar destacado tuvieron los distribuidores certificados de SIE en Madrid, Solusoft y STR, los cuales mostraron Nexus E-Commerce y Nexus OCR para introducción rápida de albaranes y facturas, respectivamente. SIE también contó con la participación y colaboración de Microsoft, del cual es Certified Gold Partner, mostrando la nueva plataforma Windows 7 y sus ventajas y prestaciones a todos los asistentes.

En esta Convención el mensaje del fabricante se ha centrado en dos ejes básicos. Continuar confiando en el canal como el medio ideal de comercialización de la compañía y seguir en la línea de apoyo total para la generación de servicios de valor añadido y de nuevas oportunidades de negocio.