

SIE profundiza en la certificación de su canal

Entre otras acciones, la compañía incorpora seminarios específicos sobre nuevas aplicaciones verticales, como Nexus TPV Retail.

SIE ha puesto en marcha su plan de certificación para distribuidores 2009, con el objetivo de formar y certificar a sus nuevos partners, al tiempo que profundiza con la puesta en danza de seminarios específicos sobre sus aplicaciones verticales para sus distribuidores certificados, con la incorporación de nuevos productos, como son Nexus TPV Retail, Nexus TPV Restauración o Nexus Business Intelligence. “El objetivo de este año – declara Narcís Magriñá, gerente de SIE–, es que todos nuestros actuales distribuidores, y aquellos que deseen formar parte de nuestro canal, posean un amplio y profundo conocimiento de todas nuestras soluciones de gestión y puedan desarrollar servicios alrededor de ellos generando un mayor volumen de negocio en sus operaciones”. El Plan de Certificación 2009 está basado en tres niveles diferenciados de formación. Uno básico para las nuevas incorporaciones, que incluye el conocimiento del ERP Nexus y de los diferentes módulos que lo componen, así como formación comercial y de marketing. Un segundo nivel de instrucción en las herramientas de programación, y un tercer estrato sobre las distintas aplicaciones verticales.

Como novedad, a partir de septiembre de este año, la compañía pondrá en marcha un plan de formación on-line totalmente gratuito, y que está abierto a las tres categorías de distribuidores que forman parte de la red de partners de SIE, en función de su grado de asistencia a los diferentes seminarios y de su implicación comercial y técnica con el fabricante: distribuidores certificados, de valor añadido y de punto de venta. En este sentido, asegura Narcís Magriñá, “el objetivo de la formación es que cada uno de nuestros distribuidores disponga de las herramientas y los conocimientos que le permitan generar negocio a nuestro lado, pero siempre en función de su propio enfoque empresarial o de sus intereses. No exigimos exclusividad, ni un mínimo de ventas para formar parte de nuestro canal, pero sí proactividad comercial y una formación rigurosa, que es lo que ofrecemos con nuestro plan formativo”. Para ello, cada año SIE incrementa los seminarios especializados a medida que va incorporando nuevos productos a su cartera. Este año adquieren importancia las últimas aplicaciones verticales: Nexus TPV Táctil para restauración y Nexus TPV Táctil para hostelería, así como el módulo Nexus BI, basado en cubos Olap.

www.sie.es