

Canal Nortel aliciado a entrar na rede

Nova Avaya será 100% indirecta

Depois da compra da Nortel e da integração do seu portfolio e clientes, a Avaya procura agora seduzir os ex-parceiros da empresa canadiana. Para tal, apresenta um novo programa de canal que coloca todos em igualdade de circunstâncias Gonçalo Currião | Fotografia: Alexandre Baptista

Depois de uma “travessia no deserto”, há cinco meses foi tornada oficial a compra da unidade de Soluções Empresariais da Nortel (NES) por parte da Avaya. Hoje, assistimos ao nascimento de uma empresa mais poderosa no segmento de dados, com um alcance mais global e com uma presença em sectores até agora difíceis de aceder, como a Saúde, Educação ou Administração Pública. Além do respeitado portfolio, a insolvência da Nortel oferece à Avaya novos clientes e a expansão do canal, o que leva a companhia a ambicionar tornar-se 100% indirecta.

“A Avaya sempre teve uma componente de venda directa mas, e especialmente depois da aquisição da Nortel, queremos tornar-nos cada vez mais channel centric”, assevera José Lobo, channel manager Avaya Portugal e um rosto familiar para os parceiros da Nortel que se juntam à família Avaya. José Lobo é ele próprio ex-Nortel e foi responsável por todas as vendas no mercado empresarial da defunta companhia. Agora, personifica o compromisso da Avaya Portugal para com o canal. “Quero ser o mais justo possível com os parceiros porque é a única forma de ganhar a sua confiança e respeito. A gestão de canal tem muito mais a ver com a gestão de pessoas e suas expectativas do que gestão de portfolio. O negócio é inter pessoal e para atingir o sucesso é fundamental existir uma



José Lobo, channel manager Avaya Portugal

ligação forte com o fabricante”, explica.

Aliás, como frisa, um dos motores que levou à compra da unidade da empresa canadiana foi precisamente a sua cultura de venda indirecta. Uma filosofia que a Avaya ambiciona assimilar. “A Avaya é uma empresa atenta às mudanças e necessidades do mercado e entendeu que o melhor para servir a sua base instalada e prosperar seria posicionar-se mais no modelo indirecto”, continua José Lobo.

Mudanças no programa

No que se refere a mudanças na estrutura de canal,

destaque para o novo programa Avaya Connect, que entrou em vigor no passado dia 1 de Fevereiro e que até ao final de Março facilitou a migração do canal Nortel. O programa conta com algumas modificações, em particular quanto aos parâmetros de classificação dos parceiros que agora se distinguem pela sua cobertura geográfica, o tipo de solução que distribuem (comunicações unificadas, contact center, PMEs, dados, ...) ou a sua especialização. Os níveis dividem-se em quatro (Authorized, Silver, Gold y Platinum) e os parceiros podem ainda aceder a três especializações: SME Expert, Service Expert e Data Expert. Neste sentido, a companhia sublinha que dará especial ênfase aos níveis de habilitação e certificações, independentemente do país em que se encontrar.

“Espero que todos os parceiros Nortel integrem o novo Avaya Connect. Todos têm espaço dentro desta nova Avaya e igual acesso a oportunidades”, aponta José Lobo. E realmente assim parece ser: o evento “A Nova Avaya”, que decorreu em Lisboa a 16 de Março, reuniu mais de 130 parceiros, “um número superior à soma dos melhores eventos da Nortel com os melhores eventos da Avaya”. ●

Info | Avaya Portugal

210 322 400 • www.avaya.com

Parceiros e distribuidores certos

Francisco García Muriana, distribution account manager da Avaya Iberia, Itália e França marcou presença no evento em Portugal. Ao *Channel Partner*, o responsável pelos países do sul da Europa explicou que o mercado *enterprise* já conta com os parceiros certos. O recrutamento, esse, tem de ser feito ao nível das PMEs. “Mesmo em Portugal, onde a Avaya é líder de mercado, ainda podemos aumentar o revenue. Em especial no segmento das PMEs e fora da capital”, avançou Francisco Muriana. Adicionalmente, o responsável explicou que a Avaya vai consolidar a distribuição a nível europeu. A região ibérica não será excepção. “Temos demasiados distribuidores e, do mesmo modo que fazemos com os parceiros, vamos pedir-lhes um business plan para os avaliar. Queremos distribuidores activos”, finalizou o responsável.

A região ibérica conta, actualmente, com quatro distribuidores: Azlan, Afina, Magirus e Noanet. Brevemente, explica Francisco Muriana, passaram a ser dois ou três.



Francisco García Muriana, distribution account manager da Avaya Iberia, Itália e França