

Home

Serviços

Assessorias

Jornalistas

Blogueiros

Pesquisa

por palavra

por editoria ...

OK

Pesquisa avançada

Incluir release

Meus releases

Difusor

Clipping

Test-Drive

Dúvidas (FAQ)

Indique

Condições

Sobre

Contato

RSS

O que é RSS?



O que é Mobile?

twitter

## PROGRAMA DE QUALIFICAÇÃO DE CANAIS SOFTWAY BATE META DE 2011

[Enviar](#)
[Imprimir](#)
[Foto](#)
[Fonte](#)
[No Blog](#)

Compartilhar:



Empresa fecha o ano com 10 parceiros com selo Softway Channel Partner que atuarão com vendas e implantação

A Softway, líder na América Latina no segmento de softwares para comércio exterior, bateu a meta de 2011 para o programa de qualificação de canais e fechou o ano com 10 parceiros para vendas e implantação das soluções da empresa no Brasil. “Com o sucesso do programa, pretendemos aumentar a nossa cobertura no país, chegando a todas as regiões prestando serviços com uma grande qualidade e atendimento local”, afirma Vinicius Pacheco, gerente de canais e operações indiretas da Softway.

As empresas que são qualificadas como parceiras recebem o selo Softway Channel Partner, além de todo suporte na parte de treinamentos e certificações oferecidos pela Universidade Corporativa, sem custos, disponibilizando todo um trabalho de inteligência de mercado em favor do canal. “Temos uma equipe dedicada na área de canais para trabalhar em conjunto tanto com as frentes comerciais quanto com as frentes de implantação/entrega dos canais, geração de demanda através da nossa área de qualificação, ações de marketing compartilhadas, bem como por meio de outros investimentos que podemos fazer em conjunto com o canal conforme o business plan definido”, explica Pacheco.

O parceiro qualificado não precisa pagar nenhum tipo de taxa anual, treinamentos ou cobrança de royalties. “Por outro lado há a necessidade sim de investimento com relação à formação de uma estrutura focada na venda e entrega das soluções Softway”, afirma o executivo. “Acreditamos muito no potencial do Softway Channel Partner, justamente por ser um programa que une as melhores soluções de comércio exterior do mercado, com as melhores empresas integradoras e com grande experiência em projetos de de implantação de sistemas”, completa.

Para poder ser um parceiro Softway, a empresa deve ser de consultorias já estabelecidas que tenham no seu DNA venda e entrega de soluções como ERP´s e soluções complementares ou empresas de consultoria ou prestação de serviço em comércio exterior que tenham experiência com projetos de implantação de softwares. Interessados devem entrar em contato pelo telefone (19) 3344-9236 ou pelo e-mail [canais.aliancas@softwaysa.com](mailto:canais.aliancas@softwaysa.com).

**SOBRE A SOFTWAY S. A.**

Fundada em 1996 em Campinas/SP, a Softway S. A. é uma multinacional brasileira de soluções e software para comércio exterior, líder no Brasil e em toda a América Latina. Para atender a demanda das corporações para gerenciar atividades e informações de comércio exterior, a Softway possui um conjunto completo de soluções de software para operação, controle e gerenciamento dos diversos segmentos deste mercado, como importação, exportação, câmbio, controle e gerência de regimes aduaneiros especiais propostos pela Receita Federal e soluções para Classificação Fiscal e Business Intelligence. Conheça mais sobre a empresa acessando [www.softwaysa.com](http://www.softwaysa.com).

Editorias: [Economia](#) [Internet](#) [Industria](#) [Negócios](#) [Serviços](#)

Tipo: Pauta Data Publicação: 19/01/12

Tags:



Vinicius Pacheco, gerente de canais e operações indiretas da Softway