

USUÁRIO | FAÇA SEU LOGIN:

Login:

Senha:

[Esqueci minha senha](#)

AINDA NÃO É USUÁRIO?
CLIQUE AQUI E CADASTRE-SE.

Notícias

ASSINAR RSS 

CONHEÇA E **contrate**




directchannel
SOLUÇÕES PARA GESTÃO DE CANAIS

Softway bate meta de qualificação de parceiros

Empresa termina 2011 com 10 parceiros certificados com o selo Softway Channel Partner. Os canais atuarão em vendas e implementação das soluções da software-house

Imprimir 

Envie para um Amigo 

Comente 

Avalie: 

A-

A+

VOLTAR

Por: **Redação do Portal do Canal**

Data: 31/01/2012 - 18:10

A Softway, que trabalha no segmento de softwares para comércio exterior, bateu a meta de 2011 para o programa de qualificação de canais ao atingir 10 parceiros para vendas e implementação 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 empresa.

As empresas que são qualificadas como parceiras receberam 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 à área de canais para trabalhar em conjunto tanto com as frentes comerciais quanto na implementação/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 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", completa.

Para ser um parceiro Softway, a empresa deve ter no seu DNA tanto a venda como entrega de soluções de ERPs e soluções complementares ou prestar consultoria ou serviços em comércio exterior com experiência em projetos de implementação de softwares.

FAÇA O SEU COMENTÁRIO:

NECESSÁRIO EFETUAR O LOGIN AO LADO.

• [Página Principal](#)

• [Colunistas](#)

• [Blogs](#)

• [Salas de Discussão](#)

• [Notícias](#)

• [Coluna Social](#)

• [Dicas e Melhores Práticas](#)

• [Cursos & Treinamentos](#)

• [Campanhas & Serviços do Portal](#)

• [Programas de Canais](#)

• [Eventos do Portal](#)

• [Agenda do Canal](#)

• [Fornecedores de Produtos & Serviços](#)

• [Vagas e Currículos](#)

• [TV do Portal](#)