



2018 Os melhores Programas de Canal

Suplemento apoiado por:

Life Is On

APC
by Schneider Electric

brother
at your side

Databox
Informática, S.A.

CPCDi

esprinet

Ingecom



jp.di
inspiring technology

KASPERSKY Lab

Lenovo

OKI

TOSHIBA
Leading Innovation >>>



Já não precisa de acreditar em nós!

Acredite neles:



O Jornal IT Channel em 2015 é Auditado pelo APCT, a única entidade portuguesa que Certifica a Tiragem e Audiência das Publicações Periódicas.

Para que Esteja **100%** Seguro do Seu Investimento



IT Channel
print | digital | web



2018 Os melhores Programas de Canal

2018 – FINALMENTE O SOL

Há mais de 10 anos que não se podia encarar o futuro próximo com tanto otimismo como em 2018. Existem fatores macroeconómicos positivos que acrescentam fatores de disrupção tecnológica próprios do sector das TI.

Do lado da macroeconomia, a Europa parece ter finalmente ultrapassado o período crítico causado pelos seus próprios desequilíbrios orçamentais e apresentar um crescimento económico perto dos 2% na zona euro, com Portugal a seguir no caminho da convergência, pesem ainda as suas debilidades estruturais.

Mas é do lado do IT que o crescimento esperado pode surpreender, assente na necessidade de transformação digital das empresas.

A IDC, na sua antevisão anual para o mercado português, prevê um crescimento do consumo IT em 2018 na ordem dos 3,5%, atingindo um total de 3,46 mil milhões de euros.

A Canals por sua vez sustenta que o Canal Europeu crescerá nos próximos três anos a um ritmo não inferior a 5%, ou seja, mais do dobro do outlook macroeconómico da região.

Mas este crescimento não significa que o “business as usual” do Canal continue a funcionar. O modelo transacional puro tem vindo a ser substituído por modelos “as-a-service”, o envolvimento dos Parceiros no negócio dos seus clientes é hoje necessariamente maior, o que pode levar em muitos casos a uma adoção da sua especialização por mercados verticais, mais do que competências tecnológicas horizontais.

Os cinco principais drivers do crescimento esperado na Europa em 2018 são, por grau de importância, o RGPD, Segurança, Mobilidade, Cloud e Big Data & Analytics, ao qual juntamos um sexto mais específico do mercado nacional, que é a simples reposição de “serviços mínimos” de TI na generalidade das empresas, que deixaram degradar os seus ativos durante os anos de recessão/estagnação económica.

Bons negócios e um grande 2018.

Jorge Bento

ÍNDICE

Editorial	3
APC by Schneider Electric	4
Brother	6
Databox	8
Esprinet	10
Ingecom	12
jp.di	14
Kaspersky	16
Lenovo	18
OKI	20
Toshiba	22
Diretório	24

ESTE SUPLEMENTO, PROGRAMAS DE CANAL 2018, É PARTE INTEGRANTE DA EDIÇÃO Nº44 DO IT CHANNEL

Diretor:
Pedro Botelho

Edição:
Vânia Penedo
vania.penedo@itchannel.pt

Redação:
Sara Lopes
sara.lopes@itchannel.pt

Publicidade:
João Calvão
joao.calvao@itchannel.pt

Arte, Paginação e Pré-impressão:
Teresa Rodrigues

Web:
João Bernardes
webmaster@medianext.pt

Editado por:
Media Next Professional Information Lda.
Largo da Lagoa, 7c - 2795-116, Linda-a-Velha Portugal
E-mail: info@medianext.pt

Impressão e acabamento:
Finepaper, Lda., Lisboa Portugal

**media
NEXT**

SOLUÇÕES E SERVIÇOS MELHORADOS COM O NOVO PORTAL DIGITAL DA APC BY SCHNEIDER ELECTRIC PARA PARCEIROS DE CANAL IT



Nuno Lopes
IT Distribution Account Manager

Os desafios encontrados pelos revendedores e distribuidores de serviços são intermináveis. As tendências demonstram que as vendas tradicionais de produtos estão a diminuir ao mesmo tempo que os serviços geridos aumentam. As novas tecnologias – virtualização, cloud computing, colocation – estão a alterar as necessidades dos clientes e a criar novas oportunidades. Porém, as preocupações com os custos de energia e eficiência continuam a multiplicar-se.

Na APC by Schneider Electric, estamos empenhados em potenciar e rentabilizar negócios. O nosso lema “Partnership Evolved” representa a promessa de fazer tudo o que estiver ao nosso alcance para melhorar a rentabilidade, suporte, habilitação e experiência de qualquer negócio. Reconhecemos que o tempo despendido num portal de parceiros de um fornecedor significa tempo afastado dos clientes. Desta forma, fizemos atualizações significativas na página pessoal do Portal para Parceiros de Canal de IT. Estas melhorias concentram-se na disponibilização de acesso mais eficiente e intuitivo a incentivos rentáveis, formação e apoio, informações sobre produtos, ferramentas e muito mais, através da oferta de uma experiência digital aprimorada e eficiente, que destaca o que verdadeiramente importa – o negócio. O novo Portal Programa para Parceiros de Canal de IT é agora uma plataforma mais flexível e melhor orientada, que inclui soluções e serviços adicionais e uma navegação mais intuitiva. A estrutura reformulada permite obter certificação e ter formações em áreas especializadas que realmente se adequem às especificidades do seu negócio e melhorem a capacidade de atrair e trabalhar com novos clientes.

FORMAÇÃO EVOLUÍDA

Oferece ainda um novo módulo de formação com lembretes automáticos acerca de certificações e formações incompletas diretamente na página

principal. Permite-lhe, de forma acessível, continuar uma formação ou certificação a partir de um determinado ponto, caso seja necessário interromper o progresso por algum motivo, e permite-lhe ao mesmo tempo visualizar o estado das suas formações bem como as da sua equipa, para que seja garantida a atualização e alinhamento de objetivos. Estas certificações e formações atualizadas capacitam o negócio através de um aumento da oferta, assim como uma maior flexibilidade na escolha de como e quando cada negócio pretende acrescentar valor ao entregar soluções. As certificações oferecem uma forma diferente de crescer dentro de um mercado em constante mudança, através de um aumento de credibilidade, possibilitando a evolução dentro dos níveis do programa e desbloqueando conteúdos adicionais.

SUORTE AO CRESCIMENTO DO SEU NEGÓCIO

Um negócio não se expande sozinho. De modo a assegurar e fornecer recursos e ferramentas de apoio mais robustos, para além de maior visibilidade nos extensos programas de rentabilidade e incentivos Schneider Electric, este portal possui um processo simplificado que fornece maior clareza em status de gestão e atualizações/notas de projetos, para além de permitir enviar e gerir facilmente todos os projetos de registo numa única plataforma.

EXPERIÊNCIA DE UTILIZAÇÃO INTUITIVA

Sejam notícias proativas acerca de lançamentos de novidades de produtos, notificações da organização ou notícias pertinentes da indústria, o gestor do projeto e a sua equipa irão receber diretamente notificações proativas. Todas estarão reunidas num único local, com um design atrativo que facilita a sua utilização em qualquer tablet ou dispositivo móvel. Através de um portal muito mais intuitivo, pretendemos facilitar as vidas e negócios dos nossos Parceiros. Esta nova funcionalidade permite uma maior capacidade de orientar as oportunidades de negócio e novidades para práticas de negócios próprias, implicando menos riscos e maiores possibilidades de maximização de lucro.

Com acesso total a todos os produtos Schneider Electric IT e a alguns produtos não IT disponíveis atualmente, potencia negócios e facilita o acesso a novos clientes.

A participação no Programa de Parceiros fornece acesso a formação gratuita e a outros incentivos, como ferramentas de vendas e marketing de fácil acesso, programas de oportunidades e pontos de recompensa, disponibilizando soluções rentáveis que o ajudam a ganhar novos clientes num mercado em constante mudança.

Responsável de contacto: Nuno Lopes – IT Distribution Account Manager

E-mail: nuno.lopes@schneider-electric.com

Web: www.schneider-electric.pt/pt/partners/



As parcerias evoluíram!

Conheça as vantagens. Faça a diferença.

Resolva os desafios dos seus clientes! Mantenha a sua agilidade e amplifique os seus lucros como nosso parceiro.



Para saber mais sobre o Programa de Parceiros digitalize o QR Code ou visite <http://bit.ly/2DsPsoY>

schneider-electric.pt

Life Is On

APC
by Schneider Electric

FERRAMENTAS QUE SIGNIFICAM NEGÓCIO

A Brother aposta diariamente na relação com os seus Parceiros e nesse sentido disponibiliza uma série de ferramentas, estando em constante processo de pesquisa e desenvolvimento das suas gamas, para responder às necessidades do mercado



Susete Pereira
Gestão de Canal Profissional

Apresentamos, abaixo, algumas dessas ferramentas e abordamos, também, setores de mercado que merecem alguma atenção, por força da evolução que apresentam ao nível das tecnologias.

Programa Embaixador – Assenta num compromisso da Brother com o Canal de revenda, a médio e longo prazo, através do qual a Brother aposta na comercialização dos seus produtos exclusivamente através deste mesmo Canal, dando-lhes a possibilidade de se transformarem em EMBAIXADORES da marca. A Brother pretende, desta forma, premiar os revendedores fidelizados, apoiando-os na venda de produtos de valor — em reconhecimento do aconselhamento e acompanhamento realizados junto do cliente final — o que lhes permite obter uma maior margem. Através deste programa, pretendemos apoiar de forma personalizada os nossos revendedores e partilhar ferramentas que lhes permitam realizar com maior eficácia e eficiência o seu trabalho.

Programa MPS – O MPS inclui **soluções de Custo por Página e Desconto em Consumíveis**, desenvolvidas para oferecer uma solução de impressão ao mercado, com elevada competitividade ao nível de custos. Através destes programas, os nossos Parceiros têm acesso a equipamentos de elevada tecnologia, de fácil utilização e acessíveis, bem como à sua instalação, formação e serviços necessários para tirar o maior proveito possível das nossas soluções de impressão.

Easy Packs - Nova solução, lançada no decorrer de 2017, na qual possibilitamos aos nossos revendedores o **acesso a um equipamento profissional, aos consumíveis originais, à sua instalação e à assistência técnica onsite**, sem investimento inicial e sem riscos. A duração destes Packs é de 3 anos, durante os quais os seus clientes terão tudo o que for necessário a partir de apenas 24,99€/mês*. E têm ainda à sua escolha distintos packs que

diferem na tipologia dos equipamentos - laser a cores, laser mono ou tinta – e nos volumes de impressão, para dar uma resposta adequada às necessidades de impressão dos clientes. Com esta solução todos saem a ganhar, por ser chave na mão, para revendedores e clientes finais. Os clientes irão obter tudo o que está relacionado com a impressão por um preço acessível e sem realizar um investimento inicial.

SecurePrint+, Solução de Segurança - A importância da segurança no que diz respeito à impressão é cada dia mais evidente e importante: a maioria das empresas já sofreram, em algum momento, uma perda de informação como consequência de uma impressão não segura. Com o SecurePrint+ ajudamos os clientes a proteger os documentos confidenciais e ainda a aumentar a produtividade. Com esta solução de segurança da Brother, os utilizadores evitam a perda de documentos. A solução é simples: os ficheiros a imprimir são enviados para a impressora, mas ficam em espera até que o proprietário os liberte através de um cartão de identificação NFC. Com os equipamentos com SecurePrint+ os nossos clientes terão uma solução de segurança que os ajudará não só a minimizar possíveis riscos de uma impressão não segura, como a poupar dinheiro ao evitar impressões esquecidas na impressora. Uma forma simples e efetiva de proteger os documentos. Ideal para as empresas e/ou organizações onde a segurança dos seus documentos é importante.

Scanners, mercado em crescimento – A Brother tem vindo a apostar no mercado dos scanners para ambientes profissionais sempre com o objetivo de agilizar as tarefas diárias e tornar mais eficiente o dia a dia de uma empresa. E, de acordo com os dados publicados pela Infosource, somos já líderes de mercado em Portugal no segmento de scanners documentais com uma quota acima dos 36%***. A digitalização de documentos nas empresas é uma das funções mais utilizadas: os documentos em formato digital permitem poupar tempo e dinheiro. A Brother disponibiliza **scanners de grande velocidade** e com alimentador automático de documentos que permitem facilitar o processo. Para simplificar ainda mais a digitalização de documentos, a Brother lança agora um **utilitário de reconhecimento de códigos de barras** (Barcode Utility) que permite renomear, separar e enviar ficheiros digitalizados automaticamente a múltiplos destinos.

A gama de scanners profissionais da Brother é uma das mais completas do mercado. Tanto pelos valores praticados como pelas características, são a solução ideal para quem necessita digitalizar a sua documentação.

* IVA incluído | ** Fonte: Infosource (Janeiro 2017 – setembro 2017) scanners documentais até 50 ppm

Info

Para mais informações poderá consultar o nosso site brother.pt ou contactar-nos através da nossa linha de apoio comercial 808 223 000.

Responsável de contacto: Susete Pereira – Gestão de Canal Profissional

E-mail: spereira@brother.pt

Web: www.brother.pt

A gama mais completa de scanners profissionais

Portáteis, departamentais compactos, departamentais* e alto rendimento

TIMED TO
SCAN

brother.pt



*Nesta categoria encontra-se o scanner profissional ADS-2400N, o mais vendido em Portugal segundo InfoSource (Janeiro 2017 – Setembro 2017, scanners documentais até 35ppm).

DATABOX, A PEÇA FUNDAMENTAL PARA O SEU NEGÓCIO

Em 2018 a DATABOX pretende continuar a inovar na distribuição. Manter e ampliar o apoio prestado aos clientes mantém-se a principal prioridade. Conheça as iniciativas e novidades que planeámos a pensar na sua rentabilidade

O ano de 2017 foi um mais um ano de crescimento para a DATABOX. “A estratégia que definimos e as apostas que realizámos no sentido de nos aproximarmos, ainda mais, dos nossos Parceiros, Revendedores e Fabricantes, foram decisivas para os bons resultados alcançados”, sublinha João Pedro Reis, CEO da DATABOX. A DATABOX pretende continuar a ser uma das peças fundamentais do negócio dos seus Parceiros. Em 2018, o distribuidor mantém a mesma visão e ambição. “Continuaremos a investir numa equipa de profissionais experiente e motivada, e em ferramentas inovadoras que permitam superar com sucesso os desafios deste novo ano, potenciando dessa forma um crescimento sustentável e diversificado do negócio da DATABOX”. João Pedro Reis realça ainda que “continuar a otimizar e agilizar processos que garantam uma maior eficiência operacional é uma prioridade, através da disponibilização de serviços de qualidade cada vez mais orientados para as especificidades do negócio de cada um dos nossos mais de 4500 Parceiros Clientes”. “Será com muito empenho, seriedade e lealdade, valores e compromissos, que caracterizam a DATABOX há já mais de 30 anos, que trabalharemos para manter a solidez que hoje apresentamos. Um dos nossos principais objetivos é continuar a merecer a confiança dos nossos clientes, os Parceiros do Canal de IT, procurando reunir diariamente todas as condições necessárias para dar resposta às exigentes necessidades da atividade que desenvolvemos”.



João Pedro Reis
CEO Databox

E-COMMERCE

O ano de 2018 será marcado pelo lançamento da nova plataforma de e-commerce da DATABOX, uma ferramenta mais atual que colocaremos brevemente à disposição do negócio dos nossos Clientes. Paralelamente à aposta num novo site mais amigável do utilizador, inclusive em dispositivos móveis, está prevista a criação de um conjunto de novas oportunidades, campanhas exclusivas para encomendas on-line e diversas outras promoções que nos tornarão ainda mais competitivos, permitindo que os Parceiros de Canal obtenham uma maior rentabilidade e se fidelizem cada vez mais à DATABOX.

CAMPANHA 365 – 2018, MAIS UM ANO DE OPORTUNIDADES ÚNICAS

Esta é uma campanha que resultou muito bem em 2017 pelo que, à semelhança do que a DATABOX fez no ano passado, serão colocados, diariamente ou em períodos de curta duração, diferentes soluções em destaque e em condições de aquisição únicas, praticamente todos os dias do ano.

WEBINARES

Continuamos a verificar que estas formações, especificamente criadas para apoiar Parceiros Revendedores, ajudam muitos participantes das mais diferentes localidades do país, que se inscrevem gratuita e regularmente para aproveitar a oportunidade e contactar com técnicos especializados, trocar

experiências, eliminar dúvidas, preparando-se dessa forma para melhorar o desenvolvimento do seu negócio. Assistindo à crescente procura deste tipo de sessões formativas e de esclarecimento, em parceria com diversas marcas e fabricantes, a DATABOX continuará a apostar na divulgação de conhecimento on-line em 2018.

ENVIO ECONÓMICO

Trata-se de uma campanha, exclusiva para clientes aderentes, que permite uma poupança significativa em custos de transporte através do vínculo a uma mensalidade fixa e reduzida.

EVENTOS

Seguindo a estratégia de continuarmos a aproximar-nos cada vez mais dos diferentes agentes do Canal, Parceiros Clientes e Fornecedores, entre outros pequenos eventos que promoveremos e realizaremos, temos agendada a realização de dois novos EXPO TI DATABOX no dia 13 de Abril em Lisboa e no dia 24 de Outubro no Porto, dando assim continuidade ao sucesso das edições anteriores.

Responsável de contacto: José Neves – General Marketing Manager

E-mail: j.neves@databox.pt

Web: www.databox.pt



CLUB PREMIER, O PROGRAMA QUE Premeia AS SUAS COMPRAS

O novo programa de incentivos da Esprinet Portugal permite converter as compras em pontos que poderão ser trocados por prémios

A Esprinet acaba de lançar em Portugal o Club Premier, um programa de fidelização e de incentivos que oferece aos clientes inúmeros prémios. Com este lançamento, o distribuidor visa dinamizar a relação da multinacional com a sua base de clientes de Canal.

“Esta é uma estratégia que visa distinguir e premiar os nossos clientes através das suas compras”, sublinha Hector Sainz de Diego, country manager da Esprinet Portugal. “Queremos que tenham a melhor experiência de compra, e queremos que saibam que estão no centro de todos os nossos esforços”.



Com este programa exclusivo para clientes de Canal, todo o valor das compras efetuadas é convertido em prémios, que incluem desde vales de compras a equipamentos eletrónicos. “Nesta fase de lançamento, e para que rapidamente os clientes possam começar a usufruir dos benefícios do Club Premier Esprinet, optámos por colocar estes prémios, mas ao longo deste ano vamos ampliar a oferta com a entrada de novidades permanentes no nosso catálogo, e será cada vez mais fácil converter o valor em prémios como bilhetes para espetáculos ou até mesmo viagens”.

EUROS QUE VALEM PONTOS

O Club Premier permite converter o valor das compras efetuadas na Esprinet em prémios. O valor gasto pode ser convertido em pontos, que podem ser trocados por prémios, como hoverboards, câmaras, ou mesmo pela Eco Scooter. Em alternativa pode selecionar também cartões presente com valores predefinidos. Os clientes poderão ainda usufruir de várias campanhas e promoções que são lançadas periodicamente, e que podem contemplar descontos sobre produtos de uma determinada marca ou dar acesso, durante um determinado período de tempo, a duplicar os pontos ganhos com uma determinada compra.

NILOX, NOVA MARCA NO PORTFÓLIO

A Esprinet conta no seu portfólio com uma nova marca, a Nilox, vocacionada para o desporto e a vida ativa, enquadra-se no estilo de vida moderno e cos-



mopolita, com uma oferta bastante diversificada de produtos, que abrange desde clientes profissionais aos que procuram soluções de lazer.

2018, O ANO DE AFIRMAÇÃO EM PORTUGAL

Em 2018 a Esprinet continuará com a sua estratégia de afirmação no mercado português. Para tal, o distribuidor tem previstas ações que visam consolidar a sua presença junto dos vários segmentos de mercado. “O Club Premier é sem dúvida uma importante peça desta nossa aposta numa maior proximidade da nossa base de clientes de Canal”, indica o country manager.

A Esprinet continuará a diversificar o seu portfólio para assegurar uma oferta mais completa e diversificada, com o intuito de os seus clientes de Canal encontrem um vasto leque de produtos. “A nossa prioridade continuará a ser o fortalecer de laços com os nossos clientes e a conquista de novos. Acreditamos que as nossas marcas Nilox e Cellys continuarão o seu caminho de evolução no nosso mercado”.

Sendo este um ano de consolidação da estratégia de expansão da Esprinet, o distribuidor pretende apostar num contacto mais frequente com os atuais e potenciais clientes. “Teremos cada vez mais campanhas com ofertas que queremos que sejam cada vez mais competitivas, quer pela marca, quer pelos produtos, mas que também possam trazer outras vantagens, como terem um maior valor associado ao Club Premier. Será sem dúvida um ano mais dinâmico e com algumas novidades na forma como a Esprinet está no mercado nacional”.

Responsável de contacto: Miguel Peixoto – Diretor Comercial
E-mail: suporte-pt@esprinet.com
Web: www.club-premier-esprinet.pt

REGISTE-SE E COMECE JÁ A GANHAR



Adira ao Club Premier e ganhe pontos pelas compras que fizer na Esprinet. Acumule pontos e converta-os nos mais variados produtos.

TECNOLOGIA | VALES DE COMPRAS | VOUCHER'S | BILHETES | GAGETS | WEARABLES

REGISTE-SE JÁ EM WWW.CLUB-PREMIER-ESPRINET.PT

WWW.ESPRINET.COM

Tel.: +351 220 160 500 | suporte-pt@esprinet.com

“QUASE TODO O PORTFÓLIO DA INGECOM OFERECE SUPORTE ÀS NOVAS REGRAS DO RGPD”

A Ingecom detém as soluções tecnológicas de que as empresas necessitam para cumprir o novo Regulamento Geral de Proteção de Dados

A quantidade de ciberataques verificados nos últimos tempos tem conduzido, a nível local, a uma maior procura por distribuidores especializados em segurança?

Javier Modúbar, CEO da Ingecom – A maioria dos distribuidores têm já a noção de que é necessária uma divisão especializada em segurança e cibersegurança. Isto deve-se ao facto de que um dos principais benefícios de um distribuidor orientado para a segurança ser, precisamente, o seu grau de especialização, uma vez que este tipo de tecnologias oferece maior garantia de bons resultados quanto mais aprofundado for o conhecimento sobre as mesmas.

Em maio de 2018 entra em vigor o novo Regulamento Geral de Proteção de Dados, a nível europeu, o RGPD. Que tipo de soluções pode a Ingecom oferecer para ajudar as empresas a cumprir a normativa?

Quase todo o portfólio da Ingecom oferece suporte às novas regras do RGPD. O cerne da questão está em compreender até que nível de deteção e proteção o cliente pretende chegar, para que consigamos implementar a proteção dos dados com tecnologia IRM (Information Risks Management), que do nosso ponto de vista é crítico enquanto suporte ao RGPD. A tecnologia DLP (Data Loss Prevention) também é um bom complemento da IRM. Cada vez mais se encontram ofertas de IRM+ DLP. Neste tipo de tecnologia, contamos com fabricantes como a SealPath, McAfee e Forcepoint, mas temos no nosso portfólio tecnologia PAM (Privileged Access Management) para proteção de passwords de utilizadores privilegiados, que também auxilia no cumprimento do RGPD; ou tecnologia de controlo de acesso à rede (NAC), como a da ForeScout; e também com fabricantes como a Bitdefender ou F-Secure, que dão suporte às normativas noutras vertentes.

O que está a ser feito no mercado para fazer face aos ataques associados à IoT? O que estão a fazer os distribuidores especializados em segurança para dar resposta aos seus Parceiros?

É importante salientar que se está a difundir uma tendência futura bastante clara em relação a dispositivos de IoT e OT (operational technology), que abre a porta a novos players de segurança, tanto integradores como fabricantes. Na Ingecom trabalhamos com fabricantes que, cada vez mais, suportam a monitorização e remediação de ataques a dispositivos de IoT e OT, como é o caso da ForeScout. A segurança é uma área que vai estando subdividida em segmentos mais especializados (a segurança de dispositivos IoT nada tem a ver com segurança na cloud), e os fabricantes oferecem propostas de valor diferentes. Tudo isso leva a que os distribuidores tenham de criar áreas especializadas para dar resposta aos clientes.

Como foi a prestação da Ingecom no ano fiscal de 2017?

Podemos afirmar que 2017 foi um bom ano. Conseguimos crescer, à sementeira dos anos anteriores. Assim, acreditamos que o mercado da ciber-



Javier Modúbar
CEO da Ingecom

segurança continuará a ser um dos mais dinâmicos dentro do IT. Veremos novas concentrações de fabricantes de segurança a seguirem a tendência atual – os grandes players compram empresas menores, muito especializadas na resolução de problemas específicos. Da nossa parte, em 2018 queremos continuar a apostar no nosso atual portfólio de fabricantes e ajudá-los a ganhar quota de mercado. Muito provavelmente, porém, teremos avaliar algum fabricante novo que enderece a segurança no contexto da OT/IoT e também em Big Data. Não estamos, no entanto, preocupados em incluir novos fabricantes, mas sim em focarmo-nos em crescer com aqueles que integram o nosso portfólio atualmente.

O percurso da Ingecom

A Ingecom nasceu em Bilbao, em 1996, e atualmente tem escritórios em Madrid e Lisboa, para cobrir toda a região ibérica. A Ingecom foca-se, fundamentalmente, em distribuir as soluções de Segurança e Cibersegurança de fabricantes líderes na sua área, incluindo soluções para segurança perimetral, em cloud, tecnologias de deteção de ameaças avançadas e mitigação das mesmas, IRM, DLP, controlo de informação dentro e fora das empresas, etc. A Ingecom conta atualmente com 19 fabricantes no seu portfólio: A10 Networks, AlgoSec, AlienVault, Allot Communications, Array Networks, Bitdefender, Cybonet, Efficient IP, Flowmon Networks, Forcepoint, ForeScout, F-Secure, Garland Technology, McAfee, MobileIron, SealPath, Rapid7, WhiteBear Solutions e Thycotic.

Responsável de contacto: Nuno Martins – Country Manager
E-mail: nmartins@ingecom.net
Web: www.ingecom.net



Trabalhamos para Ti

Ingecom



www.ingecom.net

info@ingecom.net

LISBOA Edifício Infante, Avenida D. João II, 35, 11ªA - 1990-083 Lisboa - Tel.: +351 96 396 97 49

MADRID Rua Infanta Mercedes, 90 - 8ª Planta - 28020 Madrid - Tel.: +34 91 571 51 96 Fax: +34 94 441 05 39

BILBAO Rua Maximo Aguirre, 18 Bis - 8º Pl. - 48011 Bilbao (Bizkaia) - Tel.: +34 94 439 56 78 Fax: +34 94 441 05 39

11 BOAS RAZÕES PARA SE JUNTAR À JP.DI EM 2018

Incentivos não faltam aos Parceiros que decidam eleger a jp.di como o seu distribuidor. Serviços diferenciados chave-na-mão, aliados a acompanhamento próximo e ao portefólio mais completo do mercado, são sinónimo de mais valor para o Canal

Depois de um 2017 muito positivo, marcado por um crescimento sustentado, suportado por relações de confiança e credibilidade, a jp.di pretende afirmar-se com o distribuidor de preferência no nosso mercado, distinguindo-se por criar e entregar valor aos seus clientes. “Temos levado a cabo uma profunda transformação interna no sentido de nos tornarmos mais ágeis, com metodologias mais simples e orientadas para as necessidades do cliente”, sublinha Helder Miranda, head of marketing da jp.di. “Por termos sido bem-sucedidos em 2017 nesta missão, continuaremos a pautar o nosso trabalho desta forma. Estamos convictos que nos vai permitir fidelizar e conquistar cada vez mais clientes”.

O Programa Canal do distribuidor, distingue-se por colocar o cliente no centro das ações, na ótica de lhe gerar mais negócio e/ou reduzir tempo e custos. “É um Programa Relacional pautado pela excelência de serviço, que entendemos ser o principal eixo de diferenciação, a par do considerável número de soluções. Acreditamos que somos os únicos com tantas e tão completas soluções para o Canal”.

A transformação digital que as organizações já começaram a abraçar exigirá mais investimento em soluções tecnológicas que lhes permitam operar e florescer nesta nova economia, onde a informação é o mais valioso ativo de negócio. E a jp.di acredita que continuaremos a sentir o seu impacto positivo durante todo este ano. “Vamos continuar a sentir o impacto da transformação digital e vamos colher os frutos desta oportunidade”, reforça Helder Miranda.

Eis as onze principais iniciativas do Programa de Canal da jp.di, destinadas a gerar mais negócio para o Canal e a simplificar o seu relacionamento com o distribuidor.

• portes.zero

Permite aos clientes jp.di ter oferta de portes, transformando custos variáveis num reduzido custo fixo.

• compra.segura

Com este Programa, os clientes jp.di protegem o seu stock por 60 dias, podendo devolver o produto caso não o vendam, pagando apenas 1,5% do seu valor. Stock sem risco!

• desconto.seguro

Dá aos clientes jp.di a possibilidade de converter o valor pago em seguros em crédito na jp.di. Por cada €100 de prémio de seguro, o cliente recebe €5



em crédito no 1º ano. No segundo ano recebe €2,5. Uma parceria com a Select Safety, corretora de seguros do jp.group.

• win.win

Programa que permite ao cliente jp.di acumular pontos e converter os seus pontos em produtos, serviços ou prémios, como viagens, experiências, bilhetes, entre muitos outros.

• online.now

Programa que permite aos clientes jp.di terem um site online com a gestão de backoffice simplificada, com a totalidade de produtos do portefólio jp.di listados online, por um custo mensal imbatível.

• lead.generation

Os clientes jp.di podem ter acesso a suportes e campanhas de marketing para dinamizar as suas ações comerciais, reduzindo a necessidade de contratação destes serviços.

• fast.track

Com este programa os clientes jp.di recebem as suas encomendas de forma mais cómoda, rápida e económica.

• especialista.dedicado

A jp.di disponibiliza a todos os seus clientes um Gestor Comercial para o acompanhar e aconselhar. Serviço dedicado de um Especialista.

• portal.digital

A jp.di tem o mais ágil e completo portal de e-commerce do mercado.

• jp.di.academy

Os clientes jp.di têm a possibilidade de participar de ações de formação, tendo em vista a capacitação e valorização dos seus recursos humanos.

• click.funding

Programa que permite aceder a financiamento alternativo à banca tradicional, através da parceria com a ClickInvest.

Responsável de contacto: Helder Miranda – Head of Marketing

E-mail: info@jpdi.pt

Web: www.jpdi.pt

Há um serviço que se adapta às suas necessidades



“AS NOSSAS SOLUÇÕES DE CANAL SÃO PENSADAS PARA EMPRESAS DE TODAS AS DIMENSÕES”

Todos os indicadores recentes têm demonstrado que os ataques direcionados a empresas continuarão a aumentar nos próximos tempos, prevendo-se que o mercado global de gestão de serviços de segurança fature 29.900 milhões de dólares em 2020, com uma taxa de crescimento anual de 15,8% durante os próximos cinco anos



Alfonso Ramírez
Diretor Geral Kaspersky Lab Iberia

As nossas soluções de Canal são pensadas para empresas de todas as dimensões, uma vez que os riscos e as necessidades de proteção de uma pequena, média ou grande empresa são os mesmos. No entanto, a grande diferença está na forma como as ameaças são percebidas. Enquanto a maioria das grandes empresas conhece perfeitamente os potenciais ataques que enfrenta diariamente, as PME acreditam que a sua dimensão as mantém a salvo por não serem interessantes o suficiente, o que não corresponde, de todo, à realidade. Um estudo recente da Kaspersky Lab com o Ponemon Institute mostrou-nos que 43% dos ataques online têm as empresas europeias de menor dimensão como alvo. Por este motivo, é fundamental que cada empresa conte com uma plataforma de segurança IT capaz de proteger os seus serviços em caso de ataque informático.

Neste sentido, o programa Managed Service Providers (MSP) da Kaspersky Lab foi criado especificamente para satisfazer as necessidades dos parceiros que desejam expandir a sua oferta de gestão de serviços de cibersegurança sem um aumento acrescido de custos ou de recursos administrativos. Procuramos trabalhar diariamente com parceiros de valor, especialistas no mundo

da segurança, que queiram utilizar tecnologias líderes no mercado para oferecer soluções completas de segurança aos seus clientes. O programa foi desenvolvido para se adaptar a qualquer tipo, estrutura e meio de atuação, pelo que os fornecedores de serviços nossos parceiros que queiram melhorar a sua reputação e know-how, podem, com este programa especializado, alcançar uma margem máxima com um risco mínimo, garantido que os dados e infraestruturas dos seus clientes se mantêm seguros.

Desta forma, os nossos MSP conseguirão dar resposta aos clientes que procuram subcontratar todas as funções de IT, incluindo a segurança, a um parceiro de confiança. As 5 grandes recomendações de segurança que podemos deixar às empresas e à nossa rede de parceiros são: conhecer bem o seu inimigo; gerir atualizações; encriptar e fazer uma cópia de segurança dos dados; proteger os sistemas de ponto de venda e endpoints e formar os colaboradores.

Algumas das principais vantagens para os nossos parceiros estão relacionadas com a subscrição mensal e flexível de licenças, descontos por volume e modelos de pagamento de consumo, que representam uma poupança importante e permitem aumentar os lucros em cada venda, melhorando os níveis de utilização dos serviços. Outra vantagem adicional é que é o parceiro que fica como proprietário das licenças, podendo assim decidir como as irá repartir entre os seus clientes, com total liberdade para aumentar ou diminuir o número de licenças mensalmente.

O programa de canal divide-se em cinco níveis de acreditação com uma série de vantagens e benefícios a que os parceiros poderão aceder cumprindo os requisitos de cada nível – Registado, Bronze, Prata, Ouro e Platina.

A estratégia da Kaspersky Lab define-se e desenvolve-se tendo em conta o canal como uma parte imprescindível da empresa, dotando-o de todas as ferramentas necessárias para ajudar os parceiros em matéria de competitividade, eficácia e rentabilidade, mediante o apoio em vendas, aspetos técnicos e marketing, para além de um programa de formação. As nossas soluções foram desenvolvidas tanto para o utilizador final como para empresas de vários setores, com especial enfoque no setor industrial, infraestruturas críticas, meios de comunicação, canais de distribuição, tecnologia, banca e seguradoras.

Web: www.kaspersky.pt



Obter resultados. Juntos.

Junte-se ao líder mundial em cibersegurança.

Queremos impulsionar a sua empresa. Se estabelecer uma parceria com a Kaspersky Lab, irá receber **ferramentas, suporte e incentivos** para aumentar as suas margens e manter-se à frente da concorrência.

Avance para a verdadeira segurança. Com a equipa Kaspersky.

Junte-se à Kaspersky Lab em www.kasperskypartners.eu

LENOVO FORTALECE COMPROMISSO COM OS PARCEIROS COM PARTNER ENGAGE PROGRAM

Com o Partner Engage Program, a Lenovo reforça o compromisso com o Canal e aposta na rentabilidade dos seus Parceiros, disponibilizando mais recursos e incentivos, e contribuindo para a simplificação de processos

A Lenovo, líder mundial do mercado de PCs, demonstra estar focada em fazer negócio com os seus Parceiros com o Partner Engage Program, um programa desenvolvido com base no feedback dos Parceiros, de modo a proporcionar as ferramentas adequadas, com o intuito de contribuir para impulsionar o crescimento conjunto de uma forma simples e rentável.

Com o novo Partner Engage Program, mais alargado do que o seu antecessor, a Lenovo disponibiliza mais recursos, suporte e incentivos, oferecendo ferramentas de venda e marketing, cursos de formação e certificação. Este programa contribui para a simplificação dos processos de negócio, reduz a complexidade dos incentivos e melhora as ferramentas e o acesso aos bónus, oferecendo aos Parceiros um vasto conjunto de vantagens e oportunidades que os ajudam na gestão do seu negócio, seja no mercado nacional ou em mercados internacionais.

“As necessidades dos nossos clientes têm vindo a alterar-se e são cada vez mais complexas, em virtude das exigências trazidas pela era da transformação digital. Para fazer face a estas constantes alterações, a Lenovo desenvolveu um novo Programa de Canal que consegue acompanhar e apoiar os nossos mais de 600 Parceiros em Portugal, que representam 94% do nosso negócio, de forma a rentabilizar as suas vendas”, afirma Rui Gouveia, Channel Account Manager da Lenovo.

“O compromisso da Lenovo em criar oportunidades e não competir com os nossos Parceiros tem sido a base do nosso sucesso conjunto, e uma mais valia para que os nossos clientes alcancem os seus objetivos de negócio. A Lenovo tem uma estratégia muito bem definida, no que respeita aos objetivos de liderança no mercado nacional, e pretendemos que os Parceiros cresçam connosco, daí esta aposta no novo Programa de Canal que lhes proporciona vantagens inovadoras e personalizadas, independentemente do seu nível de parceria”, conclui o responsável.

NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO E MAIS RECOMPENSAS

Com programas distintos, focados em PCs e Smart Devices, e Data Center (DCG), os Parceiros da Lenovo podem escolher, especializar-se, e vender todo o vasto portfólio da marca. Num único portal, www.lenovopartner.com a Lenovo disponibiliza as ferramentas que vão de encontro às necessidades de simplificação de processos, agilidade, rapidez e autonomia que os Parceiros valorizam.

QUALIFICAÇÕES E NÍVEIS DO PROGRAMA

Aplicável em ambos os segmentos de negócio, PC e Data Center, o programa tem quatro níveis, cada um com vantagens distintas: Platinum, Gold,



Rui Gouveia
Channel Account Manager

Silver, Authorized. O nível da parceria baseia-se em dois critérios simples: certificações e volume de negócios anual.

NÍVEL DE PARCERIA

Vantagens do Canal	Premium	Gold	Silver	Authorized
Marketing e suporte técnico	✓	✓	✓	✓
Formação de produto	✓	✓	✓	✓
Special bids	✓	✓	✓	✓
Acesso a ferramentas e ao portal Lenovopartner.com	✓	✓	✓	✓
Newsletters e Anúncios	✓	✓	✓	✓
Utilização do logo e emblema Lenovo	✓	✓	✓	✓
LEAP (Programa Lenovo Empreendedores Expert) (DCG)	✓	✓	✓	✓
Registo do Negócio	✓	✓	✓	✓
Incentivos de vendas	✓	✓	✓	
Unidades de Demonstração	✓	✓	✓	
Contacto local para vendas	✓	✓	✓	
Programa StarSeller (PC)	✓	✓	✓	
Orçamento para co-marketing	✓	✓	✓	
Fundos de Desenvolvimento de Marketing (MDF)	✓	✓		

Responsável de contacto: Rui Gouveia – Channel Account Manager
E-mail: rgouveia@lenovo.com
Web: www.lenovopartner.com

Aprecie.

Construído como um tanque, leve como uma pena
Não é um portátil. É um ThinkPad
Different **builts** better

ThinkPad X1 CARBON



Windows 10 Pro

www.lenovo.com/think

Windows 10 Pro means business.

PROGRAMA SHINRAI OKI

O CANAL TEM O PAPEL PRINCIPAL NA NOSSA ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO

A OKI é reconhecida como especialista no mercado profissional de impressão B2B sem venda direta ao cliente final. Valorizamos os nossos Parceiros e as relações duradouras que mantemos com o nosso Canal

A OKI é um dos fabricantes de impressoras líderes na Europa, em termos de valor e unidades distribuídas, oferecendo soluções de impressão avançada com tecnologias inovadoras que vão ao encontro das necessidades das empresas de todas as dimensões. Na OKI acreditamos que o sucesso das empresas é fruto do trabalho desenvolvido em conjunto com os nossos Parceiros, o que nos permite oferecer soluções sectoriais que se destacam no mercado, bem como serviços que respondem aos requisitos dos nossos clientes. O nosso programa de Parceiros Shinrai – termo japonês que significa “confiança e fidelidade”, reflete a forma como trabalhamos com os nossos Parceiros e clientes.

O CANAL DE DISTRIBUIÇÃO CONSTITUI UM DOS PILARES DA OKI

O nosso go-to-market é muito simples: vendemos apenas através do Canal e assumimo-nos como uma empresa 100% dedicada ao Canal. O OKI Shinrai é um programa de alcance europeu que se destaca por ter sido desenhado a pensar no modelo de negócio da cada parceiro de modo a fomentar o seu crescimento e contribuir para o seu sucesso. É um programa fantástico que tem vindo a ser melhorado ano após ano com a colaboração dos nossos parceiros e que lhes oferece a oportunidade de serem mais rentáveis com a OKI, algo pelo qual nos reconhecemos. O Canal tem o papel principal na nossa estratégia de crescimento. Em Portugal, a OKI dispõe de cerca de 300 parceiros distribuídos por diferentes estatutos de parceria: Business Partners, Premium Partners, Executive Partners e Graphic Arts Partners. Os estatutos de parceria são estabelecidos a partir do modelo de negócio de cada revendedor e respetivo grau de integração e compromisso com a OKI.

BENEFÍCIOS DO PROGRAMA SHINRAI

Focado nas necessidades específicas de cada parceiro, o Programa Shinrai assegura um gestor de conta dedicado, acesso a formação, webinars e eventos de networking, abrindo novas oportunidades de negócio. Ao longo dos anos o nosso canal de parceiros tem-se mantido fiel. Os Parceiros Premium, Executive e do setor de Artes Gráficas têm uma relação mais próxima com a marca e cada um trabalha com base num plano de negócios com objetivos personalizados, ao qual estão associados recursos e suporte, tanto técnico como de marketing. Ao nível das vendas, os nossos Parceiros beneficiam de vários níveis de apoio e vantagens, desde ferramentas de vendas e programas de demonstração até ao acesso a oportunidades de vendas qualificadas e opções de financiamento preferenciais. Por sua vez, o suporte de marketing inclui uma plataforma de Extranet, denominada Partner Net, a partir da qual os revendedores podem aceder a tudo o que necessitam, desde informação de produto, promoções exclusivas e recursos de marketing para apoio à venda. No que respeita aos incentivos, o Programa Shinrai centra-se nas necessida-



Tiago Branco Caldas
Sales Director Iberica

des de cada um dos modelos de negócio dos nossos Parceiros para lhes oferecer promoções exclusivas e os melhores preços para que os seus negócios cresçam de forma rápida e simples.

OBJETIVOS PARA 2018

Em 2018 queremos continuar a crescer e a investir nas artes gráficas e na impressão industrial mas igualmente manter a nossa aposta no segmento de equipamentos para escritório. O mercado exige diferentes funcionalidades nos MFPs A4, especialmente a cores, onde a OKI se destaca. Por isso lançámos, em 2017, equipamentos a cores, com ecrã táctil, como é o caso do MC573dn, com plataforma aberta sXP incorporada, fazendo a diferença no mercado. Este ano teremos algumas novidades e atualizações no nosso portfólio, incluindo o lançamento de versões wireless dos modelos C332dn e MC363dn, a nova série C8 e as novas impressoras de Narrow Format para impressão de etiquetas, que apresentámos em novembro na Label & Print Madrid.

Com a transformação digital, a procura por multifuncionais laser tem vindo a aumentar. As empresas preocupam-se em baixar o volume de impressões mas principalmente em dispor de equipamentos mais inteligentes que permitam a integração com fluxos de trabalho e asseguram a desmaterialização dos seus processos, por isso centramos a nossa aposta também nesta área. Além disso, contamos com os nossos parceiros de canal para continuarmos a apostar forte no nosso programa de Managed Print Services que contempla mais de 50% do nosso negócio em Portugal. A tendência de procura de soluções de gestão de impressão e documentos cresce em empresas de todas as dimensões e constitui uma excelente oportunidade de negócio e de fidelização de clientes para os nossos parceiros.

Responsável de contacto: Tiago Branco Caldas – Sales Director Iberica OKI Europe Limited, Spain & Portugal
E-mail: shinrai-portugal@okieurope.com Web: www.oki.pt/shinrai

Aumente os lucros com uma oferta 2 por 1 exclusiva!



Duplique os seus rendimentos com as ofertas 2 por 1 nas impressoras a cores A4 C612 e C712 da OKI*

A OKI tem disponível uma oferta "2 pelo preço de 1" para impulsionar o seu negócio, exclusivamente para Parceiros OKI Shinrai.

Não perca esta oportunidade, disponível por tempo limitado, para aumentar os seus lucros, desenvolver a sua base de clientes e ser mais competitivo!

- **C612** — uma impressora que combina rápidas velocidades de impressão e excelente processamento de papel com tecnologia cor HD. Ideal para criar materiais de marketing na sua empresa.
- **C712** — uma potente impressora a cores A4, com ligação de rede, ideal para a produção rápida de materiais de alta qualidade, com um custo por página surpreendentemente reduzido. Oferece uma excelente flexibilidade de suportes e funcionalidades robustas de segurança para trabalhos mais sensíveis. Ideal para grupos de trabalho empresariais.

Não é parceiro OKI?

Adira já ao Programa de Parceiros Shinrai da OKI e beneficie desta e de futuras ofertas exclusivas para Parceiros OKI. Basta efetuar o registo em www.oki.pt/shinrai



UMA NOVA VISÃO TECNOLÓGICA

A Toshiba Europa olha para o ano de 2018 como um ano de crescimento na adoção tecnológica e continua, por isso, a apostar no desenvolvimento de soluções que dão respostas às novas tendências das TI



João Dessa
Toshiba B2B sales manager para Portugal

Em 2018 os principais investimentos em tecnologia andarão em torno do Regulamento Geral de Proteção de Dados (RGPD). Em paralelo, a Europa está a passar por um processo de alteração de modelos de trabalho, onde o trabalho móvel e o teletrabalho ganham cada vez mais peso, aumentando também novos desafios de segurança para as organizações. João Dessa, Toshiba B2B sales manager para Portugal, realça que “estes desafios de cibercriminalidade, mobilidade e regulamentação irão conduzir a um aumento na adoção de determinadas tecnologias seguras, que incluem a criptografia quântica, edge computing e infraestruturas de ambientes de trabalho virtuais baseados na cloud”.

MOBILIDADE REINVENTADA

A Toshiba é há 32 anos sinónimo de computação móvel de excelência. Para continuar a manter-se na linha da frente da mobilidade, o fabricante apresenta os novos Portégé X20W-E e X30-E, o Tecra X40-E, A50-E e Z50-E e Satellite Pro A50-E e R50-E, ultra-portáteis e ultra-leves equipados com a 8ª geração de processadores Intel Core e que demonstram o forte know-how da Toshiba no mercado de PCs B2B, que se distinguem pela robustez e autonomia prolongada. Os dispositivos estão dotados de memória DDR4 (2400Mhz) RAM extremamente rápida e a possibilidade de um novo SSD de 1TB. Com a BIOS incorporada da Toshiba e encriptação TPM 2.0, os utilizadores terão ainda assegurada a impossibilidade de interferência por parte de terceiros, sendo assim o risco significativamente reduzido. Estas unidades vêm em chassis de magnésio, reforçadas com um design em colmeia para aumentar a resistência e segurança.

CLIENTES MÓVEIS SEM APLICAÇÕES

A segurança tornar-se-á na principal prioridade das organizações. Muitas irão avançar para um conceito de soluções não instaladas nos equipamentos. O Toshiba Mobile Zero Client (TMZC), solução de desktop virtual que pode ser configurada na gama profissional da Toshiba em diferentes formatos de ecrã à medida de cada cliente, salvaguarda que os dados e o sistema operativo estão alojados na cloud ou nos servidores da empresa, e não localmente no equipa-

mento. Desta forma, o utilizador estará 100% seguro e com total mobilidade. O armazenamento dos dados na cloud permite melhorar de forma significativa a otimização e a gestão centralizada por parte das equipas de TI dos equipamentos móveis.

CRIPTOGRAFIA QUÂNTICA

A Toshiba está a dar a conhecer ao mercado o dispositivo de distribuição de chave quântica (QKD) mais rápido do mundo, de 13.7 Mbps, que multiplica por sete o anterior recorde neste tipo de tecnologia de transmissão de informação e que já pertencia ao fabricante desde 2016 (1,9 Mbps). A criptografia quântica permite encriptar e transferir de forma segura todo o tipo de informação, incluindo dados biométricos e genéticos. Segundo os analistas, esta tecnologia irá gerar um grande volume de negócio nos próximos anos, devido ao crescimento constante das necessidades de segurança na transmissão de dados online.

INTELIGÊNCIA NO EDGE

Com a proliferação de dados provenientes da adoção de IoT, o edge computing irá tornar-se ainda mais viral, permitindo maior mobilidade, processamento em tempo real e ganhos de eficiência. O dynaEdge é um dispositivo móvel de edge computing Windows 10 de elevada performance, certificado para serviços Microsoft Azure IoT. Ao recorrer aos Serviços Cognitivos Azure e machine learning, o Toshiba dynaEdge permite que os colaboradores no terreno acedam e melhorem de forma intuitiva os recursos centralizados, tornando-se no dispositivo ideal para manutenção remota, linhas de produtos e outras soluções industriais.

BENEFÍCIOS DO TOSHIBA BUSINESS PARTNER PROGRAM

Vantagens	Silver	Gold	Platinum
Toshiba sales person	Call center	✓	✓
Acesso a special bids	✓	✓	✓
Acesso a pedidos BTO		✓	✓
Acesso a pedidos CTO			✓
Programa de pontos	€	€	
Acesso a challenges		✓	✓
Fundos de market development para ações de co-marketing		€	€€
Acesso ao portal B2B	✓	✓	✓
Sales lead		✓	✓
Localizador de parceiros		✓	✓
Logos		✓	✓
Acesso a materiais de marketing		✓	✓
Pré-vendas		✓	✓
Acesso a informação confidencial			✓
Pré-aviso de lançamentos		✓	✓
Critérios			
Certificação de vendas para hardware		!	!!
Business manager dedicado			!
Business plan			✓
Marketing plan		✓	✓

Responsável de contacto: João Dessa – Toshiba B2B sales manager Portugal
E-mail: joao.dessa@toshiba.pt **Web:** www.toshiba.pt/b2b



O seu portátil Toshiba não o deixa ficar mal Se avariar, não só reparamos como ainda reembolsamos*

Na Toshiba temos confiança absoluta nos nossos portáteis e queremos que os nossos clientes também confiem. É por este motivo que criámos uma garantia de fiabilidade que atesta a qualidade e robustez da nossa gama empresarial e que constitui uma promessa de que os nossos produtos não o desiludirão.

A promessa da nossa marca

Se o seu portátil avariar até um ano após a compra*, pode obter uma reparação gratuita da Toshiba e o reembolso* do valor de compra. Tal é a confiança na fiabilidade dos nossos produtos.

Por que estamos tão confiantes?

Há mais de 30 anos que estamos na vanguarda da inovação eletrónica, criando produtos fiáveis concebidos para melhorar a produtividade. Além disso, cada um dos nossos portáteis é sujeito a testes HALT, de durabilidade e resistência, os quais simulam três anos de utilização. Apenas os que passam nestes rigorosos testes cumprem os padrões de qualidade da Toshiba.



1º PASSO

Comprar com confiança

Compre um portátil Toshiba elegível*.
www.toshiba.pt/generic/reliability



2º PASSO

Registrar facilmente

Registe-se para obter uma garantia de fiabilidade até 30 dias após a compra.
www.toshiba.pt/registration



3º PASSO

Reparação gratuita + reembolso

Na improbabilidade de uma avaria do seu portátil solicite uma reparação gratuita ao abrigo da garantia e um reembolso utilizando este formulário.
www.toshiba.pt/form/refund-claim

DIRETÓRIO DE MARCAS

**Responsáveis de contacto:**

Carlos Cunha, Jaime Pausas
Web: www.acer.pt
E-mail: marketing.iberica@acer.com, jaime.Pausas@acer.com, rita.almeida@acer.com

Soluções disponibilizadas:

Portáteis (Híbridos, Clássicos), Desktops, Tablets, Monitores, Projetores, Digital Signage

Programa de Canal: Synergy Program

Principal área de foco:

Educação, Sinalização Digital, SOHO/PME



Alcatel-Lucent

Responsável de contacto: Pedro Dias

E-mail: pedro.dias@al-enterprise.com

Web: www.al-enterprise.com

Soluções disponibilizadas:

Data Center Switching, Converged Campus Networks, Unified Communications and Collaboration, Cloud Communications, UCaaS, CPaaS, e Customer Service. **Programa de Canal:** Especializações nas áreas de Communications, Networking e Cloud. Partner Locator, Business Portal, portal de formação Knowledge Hub e programa de Laboratório e Demonstração. **Principal área de foco:** Soluções empresariais de voz e dados para PMEs e grandes empresas, mercados verticais, cloud e serviços.

**Responsáveis de contacto:**

Business to Consumer (B2C) – Miguel Campos

Document Solutions (DS) – Ricardo Pinto

E-mail: miguel.campos@canon.pt / ricardo.pinto@canon.pt

Web: www.canon.pt

Soluções disponibilizadas: Imagem, Impressão, Gestão

Documental, Gestão de impressão, Grandes Formatos,

Programa de Canal: Canon Partner Programm

Principal área de foco: Imagem, audiovisual, impressão

**Responsável de contacto:**

Sam Linford

E-mail: slinford@carbonblack.com

Web: www.carbonblack.com

Soluções disponibilizadas: Next Generation AV, EDR / Threat Hunting & Application Control

Programa de Canal: Carbon Black Connect Partner Program

Principal área de foco: End Point Security.

**Responsável de contacto:** Manuela Munoz

E-mail: mmunoz@allot.com **Web:** www.allot.com

Soluções disponibilizadas: ALLOT Network Intelligence Traffic

Management & Optimization Solutions, ALLOT WEBSAFE Illegal

URL filtering (black/white listing), ALLOT Service Protector Anti-

DDoS detection & mitigation, IoT protection, ALLOT Websafe

Personal, Parental Control, Content Filtering Anti Virus, Anti Spam,

Anti Phishing, Anti Malware Multitenant Service Policy Control &

Charging Solutions; **Programa de Canal:** Partner Program

Principal área de foco: Product Solutions Secure Service

Gateway (SSG400, SSG600 and SSG800).

**Responsável de Contacto:**

Francisco Fonseca, CEO da AnubisNetworks

E-mail: info@anubisnetworks.com

Web: www.anubisnetworks.com/

Soluções disponibilizadas: Soluções de Segurança de E-mail: MPS-Mail

Protection Service para Service Providers e para Empresas, na Cloud ou

On-Premises.

Programa de Canal: "AnubisNetworks Certified Partner Program" com

3 níveis de parceria: Gold, Silver e Bronze. Cada categoria representa a

relação de negócio e valoriza o comprometimento para o sucesso mútuo.

Principal área de Foco: Cibersegurança e Email.

**Responsável de contacto:**

Fernando Lemos

E-mail: fernandolemos@casio.pt

Web: www.casio.pt

Soluções disponibilizadas:

Relógios, Calculadoras, Projectores

Programa de Canal:

Não Aplicável

Principal área de foco:

Distribuição, Revenda

**Responsável de contacto:**

Rui Duro

E-mail: ruid@checkpoint.com

Web: www.checkpoint.com

Programa de Canal:

Check Point Stars Program

Soluções disponibilizadas / Principal área de foco:

Cibersegurança

**Responsável de contacto:**

Nuno Lopes – IT Distribution Account Manager

E-mail: nuno.lopes@schneider-electric.com **Web:** www.apc.com

Soluções disponibilizadas: Alimentação; cooling; segurança

e monitorização do ambiente; bastidores de TI e acessórios;

distribuição de alimentação; módulos pré-fabricados para Centros

de Dados (Data Center pré-fab); software para Centros de Dados e

serviços de planeamento, manutenção local e remota, renovação

e instalação **Programa de Canal:** Programa de Parceiros APC

by Schneider Electric. **Principal área de foco:** Módulos pré-

fabricados para Centros de Dados e cooling.

**Responsável de contacto:** Albert Puig Artola

E-mail: apuig@arista.com **Web:** www.arista.com

Soluções disponibilizadas: Soluções de Data Center Switching

(Software Driven Cloud Networking), Universal Cloud Network,

Cloud Control, Network Wide Virtualization e Network Applications

& Automated Management.

Programa de Canal: A Arista possui um programa para canal para

a EMEA baseado em dois níveis - Arista Authorized Partner e Arista

Elite Partner.

Principal área de foco: Resiliência e Escalabilidade, Visibilidade e

Telemetria e Automação e SDN para redes de data centers.

**Responsável de contacto:** Miguel Almeida, Regional Sales Manager

E-mail: mialmeid@cisco.com **Web:** www.cisco.com/c/en/us/

partners.html **Soluções disponibilizadas:** Campanhas de

marketing, programas de geração de busca, recursos de co-branding.

Cisco Marketplace (portal global de soluções e parceiros), My Cisco

(gestão unificada de especializações e certificações), Single Deal

Registration Process (seleção de incentivos), Virtual Engineering

(ajuda e suporte técnico pré e pós-venda) e Partner Enablement

Connection (e-learning). **Programa de Canal:** Cisco Channel

Partner Program **Principal área de foco:** Security, Software,

Infrastructure Platforms e IoT

**Responsável de contacto:**

Clementina Barbosa, Executive Director

E-mail: comercial@pt.clara.net

Web: www.claranet.pt

Soluções disponibilizadas:

Managed Services: Hosting, Segurança, Workplace, Cloud, Redes

Programa de Canal:

Não aplicável

Principal área de foco:

Hybrid IT, Private & Public Cloud, Desktop Management, Licensing

Solutions, Cybersecurity, Managed Services

**Responsável de contacto:**

Ana Sofia Lopes

E-mail: parceiros@artelecom.pt

Web: www.artelecom.pt/parceiros/

Soluções disponibilizadas: Virtual Datacenter, Cloud Privada,

Baremetal, Datacenter, Disaster Recovery, Backup as a Service,

Storage as a Service, Licenciamento de Software, Comunicações.

Programa de Canal: Programa de Parceiros para revenda ou

prescrição de soluções de Virtual Datacenter, para apoio na

comercialização e operação de infraestruturas virtuais.

Principal área de foco: Infraestruturas de TI.

**Responsável de contacto:** Bruno Barroso

E-mail: artsoft@artsoft.pt **Web:** www.artsoft.pt/parceiro-artsoft

Soluções disponibilizadas: Soluções destinadas a micro,

pequenas, médias e grandes empresas; Soluções verticais, áreas de

retalho, indústria e serviços; Soluções móveis, POS mobile, Mobile

Sales. Logística Mobile e apps mobile.

Programa de Canal: Classificação da rede de revendedores que

comercializam as soluções ARTSOFT: Especializado, Recomendado

e Autorizado.

Principal área de foco: Desenvolvimento de soluções de gestão

para empresas.

**Responsável de contacto:**

David Benito, Partner Business Manager, Iberia

E-mail: dbenitoalvarez@commvault.com

Web: www.commvault.com

Soluções disponibilizadas: Proteção de Dados, Backup

& Restauo, Gestão de Cloud e Infraestruturas, Retenção e

Cumprimento.

Programa de Canal: Commvault Partner Advantage com os níveis

Platinum, Gold e Autorizado.

Principal área de foco: Bases de dados, Máquinas Virtuais, Cloud

e Aplicações Empresariais.

**Responsável de contacto:**

Sofia Mota

E-mail: sofiamota@cmcenterpt.com

Web: www.coolermaster.com

Soluções disponibilizadas:

Fabricante de caixas para computador, fonte de alimentação,

dissipadores para processador a ar e água, ventoinhas, acessórios e

periféricos gaming para PC

Programa de Canal: Cooler Master Channel Provider

Principais áreas de foco:

PC, montagem, gaming, refrigeração, performance

**Responsável de contacto:**

Nuno Cordeiro

E-mail: Nuno_Cordeiro@asus.com

Web: http://advantage.asus.com/aa/aa/locon.do?c=PT

Soluções disponibilizadas:

Ferramentas de apoio à venda e apoio de marketing

Programa de Canal:

O ASUS Advantage foi criado para os Parceiros de Canal e para as

suas respetivas equipas de vendas.

**Responsável de contacto:** Ricardo Pereira

Web: www.axis.com **E-mail:** info-pt@axis.com

Soluções disponibilizadas: Soluções IP para Videovigilância,

Controlo de Acessos, Áudio, Software e Hardware para Sistemas

Integrados de Gestão de Vídeo, Analíticas de vídeo inteligente para

Segurança e Sistemas de Business Intelligence.

Programa de Canal: Desenvolvido para ajudar integradores de

sistemas, VARs e instaladores a acelerar suas vendas de soluções.

Principal área de foco: Soluções IP de Videovigilância, com

soluções complementares ao vídeo, desde o Controlo de Acessos,

Intrusão e Áudio.

**Responsável de contacto:** António Avillez

E-mail: antonio.avillez@colt.net **Web:** www.colt.net

Soluções disponibilizadas: Serviços de Ethernet, Fibra Ótica,

Fibra Escura, Soluções de Voz, Ligações Dedicadas para os Cloud

Providers, Soluções Especializadas para o Mercado Financeiro.

Programa de Canal: 3 modelos de parceria: Referral – baseado

na referênciação de oportunidades; Channel / SI – Integração dos

produtos e serviços Colt nas soluções do parceiro; Agent – Programa

exclusivo para comercializar todo o portfolio Colt, requer certificação,

recursos dedicados e o nível de parceiro pode progredir entre Select,

Premium e Platinum. **Principal área de foco:** Telecomunicações

**Responsável de contacto:** Rodolfo Estrompa

E-mail: rodolfo.estrompa@crayon.com **Web:** www.crayon.com/pt-PT/

Soluções: Licenciamento de Software e Soluções Cloud; Gestão de ativos

de Software; Serviços de Consultoria; Formação **Programa de Canal:**

Programa de Parceiros Crayon, para distribuição de Software e Serviços Cloud

para Revendedores e Prestadores de Serviços TI **Áreas de foco:** Consultoria,

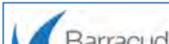
design e arquitetura de soluções de Cloud baseadas em Microsoft Azure,

Office 365 e Dynamics 365 (Programas CSP, SPLA e Open) e Amazon Web

Services. Veeam, para Backup & Replication Hyper-V e VMWare (Programa

VCSP). Citrix, em soluções de Virtual Desktop (Programa CSP). VMWare, para

criação de soluções On-premises e Cloud. (Programa vCAN).

**Responsável de contacto:** Miguel Lopez

E-mail: Iberia_Team@barracuda.com **Web:** www.barracuda.com

Soluções disponibilizadas: Network Security; Web Security

Gateway, Web Security Service, Web Application Firewall, Email

Security Gateway, Email Security & Backup for Office 365, Backup,

Email Archiver, Load Balancer and Link Balancer

Programa de Canal: Register Partner, Authorized Partner,

Preferred Partner, Premier Partner

Principal área de foco: Segurança On-premise e na Cloud,

proteção ao Office 365 e soluções de Backup

**Responsável de contacto:** Susete Pereira

E-mail: marketing@brother.pt **Web:** www.brother.pt

Soluções disponibilizadas: Printing; Scanning & Mobility

Programa de Canal: Programa Embaixador

Principal área de foco: Programa Embaixador, de compromisso

com o Canal de revenda a longo prazo, premiando e defendendo

os Parceiros pelo seu desempenho como Embaixadores da marca,

fortalecendo e incentivando a criação de novas oportunidades.

Os Embaixadores poderão trabalhar uma ampla linha de produtos

profissionais, serviços e soluções, com o suporte de uma equipa

dedicada e ferramentas exclusivas de apoio à venda e marketing.

**Responsável de contacto (Portugal):** Anselmo Trejo

E-mail: anselmo.trejo@dlink.com

Web: www.dlink.com/pt/pt

Soluções disponibilizadas: Switching Enterprise/PME com

soluções Gigabit/10GbE e conectividade PoE e PoE+ e PoE++,

Wireless Professional com soluções StandAlone e Centralizadas por

hardware ou software, Videovigilância, Mobilidade 3G/4G, Casa

Digital.

Programa de Canal: Value in Partnership + (VIP+)

Principal área de foco: Switches Smart e Smart Pro, PoE, Wireless

Empresarial, Videovigilância IP, Casa Digital

**Responsável de contacto:**

Não Aplicável

E-mail: info@datacore.com **Web:** www.datacore.com

Soluções disponibilizadas: Fornecimento de armazenamento

definido pelo software e de software adaptativo Parallel I/O.

Programa de Canal: Programas simples e focados, projetados com

incentivos e outros benefícios para impulsionar o desenvolvimento e

expansão do negócio com soluções DataCore. Programas baseados

na zona geográfica. **Principal área de foco:** Plataformas de

armazenamento Software-Defined, virtualização de dados e software

hiperconvergente Virtual SAN.



Responsáveis de contacto:
Rogério Gomes e Jorge Monteiro
E-mail: rogerio.gomes@dell.com e jorge_monteiro@dell.com
Web: www.dellemc.com/pt-pt/index.html
Soluções disponibilizadas: Soluções e serviços de hardware e software. Outsourcing, Storage & Backup, Networking, Computing, Virtualização, Segurança, Content Management, End user computing e Periféricos.
Programa de Canal: Dell EMC Partner Program.
Principal área de foco: Fornecedores de soluções e serviços de tecnologias de informação para o mercado empresarial.



Responsável de contacto:
José Câmara
E-mail: draytek@visus.pt
Web: www.draytek.com.pt
Soluções disponibilizadas: Routers, Access Points e Switches
Programa de Canal: Certificação de parceiros através do programa e sessões técnicas de formação Drayschool.
Principal área de foco: Segurança na interligação de redes locais privadas com a Internet, Segurança, Estabilidade e Gestão de redes privadas virtuais (VPN), Segurança nas redes locais Wired e Wireless.



Responsável de contacto:
Marcelo Carvalheira
E-mail: marceloc@fortinet.com
Web: www.fortinet.com
Soluções disponibilizadas: Soluções de Plataforma de Segurança de Rede: Firewall NGFW, Sandbox, Anti-DDoS, Mobile Security, Wireless, Web Application Firewall, Application Delivery, Proteção de Email, SIEM.
Programa de Canal: Forti Partner Program (Authorized, Silver, Gold and Platinum)
Principal área de foco: End to end security



Responsável de contacto:
António Capela
E-mail: Antonio.Capela@ts.fujitsu.com
Web: https://partners.ts.fujitsu.com
Soluções disponibilizadas: Produtos, Aplicações, Gestão de Infra-estrutura TI, Consultoria e Serviços TI
Programa de Canal: Select Partner Program, com os níveis de parceria Select e Select Expert, com diferentes áreas de especialização.
Principal área de foco: Produtos, Aplicações, Gestão de Infraestrutura TI



Responsável de contacto:
Bruno Pereira Soares, Field Product Manager, IT Channel Key Account
E-mail: brunojosepereira@eaton.com
Web: www.powerquality.EATON.com/Portugal
Soluções disponibilizadas: UPS e produtos de continuidade de energia associados, software de virtualização, bastidores e ePDUS e soluções para Data Centers. **Programa de Canal:** PowerAdvantage Partner Program a ser relançado em Abril 2018.
Principal área de foco: Venda de UPS e produtos de continuidade de energia associados.



Responsável de contacto:
Carlos Paulino
E-mail: carlos.paulino@itconic.com
Web: www.itconic.com/pt/inicio/
Soluções disponíveis: Colocation, Cross-Connect, Mãos-Remotas, InterDatacenter-Connect.
Programa de Canal: Não aplicável.
Principal área de foco: Serviços de Colocation.



Responsável de contacto:
Eduardo Bentes, Alliance & Channel Manager
E-mail: ebentes@generixgroup.com **Web:** www.generixgroup.pt
Soluções disponibilizadas: EDI, Integração de Sistemas, Faturação Eletrónica, Portais B2B (Compras, Vendas, Gestão de Catálogos de Produto), Sistema de Gestão de Armazéns (WMS), Sistema de Gestão de Transportes (TMS), Gestão de Aprovisionamentos e logística e-commerce. **Principal área de foco:** Soluções tecnológicas e aplicações SaaS (software as a service) para desmaterialização de processos de negócio e gestão integral da cadeia de abastecimento.



Responsável de contacto:
João Moro, Enterprise Group Indirect Sales Manager
Web: Hewlett Packard Enterprise Partner Ready Portal: https://partner.hpe.com/ **Soluções disponibilizadas:** Servidores, Armazenamento, Redes, Soluções de TI, Serviços, Software e Storage Supplies **Programa de Canal:** Partner Ready Program e Partner Ready for Networking, com os níveis de especialização Platinum, Gold, Silver e Base Business Partner.
Principal área de foco: Hyperconverged Infrastructure, Hybrid IT, Cloud Builder, Compute, Storage, Data Center Networking, Aruba Networking, Services, Service Providers e outros.



Responsável de contacto:
Yolanda Ortega, Reseller Manager da Epson Ibéria
Web: www.epson.pt **E-mail:** epson@epson.pt
Soluções disponibilizadas: Impressão, vídeo-projeção e sistemas wearable para múltiplos setores, como saúde, educação e retalho. **Programa de Canal:** "Plus+ Programme". Os parceiros autorizados poderão capitalizar os seus benefícios, obtendo vantagens competitivas adicionais, como promoções exclusivas, programas de formação e tarifas preferenciais em unidades de demonstração. **Principal área de foco:** Impressão a Jato de Tinta, Visual Innovation, Wearables e Robótica.



Responsável de Contacto: Não Aplicável
E-mail: ericsson.portugal@ericsson.com **Web:** www.ericsson.com
Soluções disponibilizadas: Tecnologias de comunicação e serviços, especialmente em mobilidade, banda larga, IoT e cloud
Programa de Canal: Não aplicável. **Principal área de foco:** A Ericsson é a força impulsionadora da Sociedade em Rede – líder mundial em tecnologias de comunicação e serviços. Os nossos serviços, software e infraestruturas possibilitam que a indústria das telecomunicações e outros setores possam melhorar os seus negócios, aumentem a eficiência, melhorem a experiência do utilizador e capturem novas oportunidades.



Responsável de contacto: Patrício Satrustegui, SI & Channel Sales Manager Hitachi Vantara
E-mail: patricio.satrustegui@hitachivantara.com, info@hitachivantara.com **Web:** www.hitachivantara.com
Soluções disponibilizadas: Infraestrutura de armazenamento VSP, sistemas convergentes e hiperconvergentes UCP, plataformas de Cloud Object HCP e software de integração de Big Data e análise Pentaho, Soluções IoT (Plataforma de Lumada).
Programa de Canal: Capacitação de Parceiros e desenvolvimento de novas aptidões para projetos completos. **Principal área de foco:** Soluções tecnológicas destinadas a transformação digital.



Responsável de contacto:
Cláudia Galdes
E-mail: partnerfirst.iberia@hp.com
Web: https://partner.hp.com/group/upp-emea/hp-partner-first-information
Soluções disponibilizadas/ Principal área de foco: Computing, Printing & Supplies
Programa de Canal: Partner First Program



Responsável de contacto:
Nuno Mendes
E-mail: geral@whitehat.pt
Web: www.whitehat.pt
Soluções disponibilizadas: ESET, Xopero, Safetica, Flexera, GreyCortex
Programa de Canal: Programa de Parceiros WhiteHat
Principal área de foco: Soluções de segurança de TI para PME, Corporate e Administração Pública.



Responsável de Contacto:
Filipe Esparteiro, Coordenador de Business Support
E-mail: filipe.esparteiro@esri-portugal.pt
Web: www.esriportugal.pt/
Soluções disponibilizadas: Tecnologia ArcGIS da Esri, campanhas e soluções de outros parceiros, e suporte ao desenvolvimento de soluções SIG para qualquer tipo de indústria.
Programa de Canal: Programa de Parceiros Esri – EPN, para empresas que desenvolvem e utilizam soluções e serviços de sistemas de informação geográfica baseados em tecnologia Esri.
Principal área de foco: Sistemas de Informação Geográfica



Responsáveis de contacto: Bruno Santo, Enterprise Business Group Director e Rui Silva, Channel Director
E-mail: bruno.santo@huawei.com, rui.silva@huawei.com
Web: http://e.huawei.com **Soluções disponibilizadas:** IP (LAN, WLAN, Routing, GPON), UC (Voz, Vídeo-conferência, Videovigilância), IT (Servidores, Storage, Virtualização, Cloud Computing, Data Center e Energia). **Programa de Canal:** Atualizado em breve. **Principal área de foco:** Cloud Computing, Software-Defined Networking, Big Data e IoT, criação de novas plataformas abertas e seguras. Soluções "end-to-end", pensadas para garantir a agilidade necessária das organizações.



Responsável de contacto: Rui Ribeiro, Director IBM Global Business Partners Portugal
E-mail: ibm_directo@pt.ibm.com **Web:** www.ibm.com/partnerworld
Soluções disponibilizadas: Soluções integradas de HW, SW e Serviços. **Programa de Canal:** Programa IBM Partnerworld - contempla quatro níveis: Registered, Silver, Gold e Platinum
Principal área de foco: Empresa de soluções cognitivas em plataforma cloud com o objetivo de transformar os vários setores, como Serviços Financeiros - Bancos e Seguradoras; Telecomunicações; Energia; Produtos industriais; Administração Pública; Saúde; Retalho; Transportes.



Responsável de contacto: Antero Gama
E-mail: marketing@eticadata.com **Web:** www.eticadata.com
Soluções Disponibilizadas: Soluções de gestão empresarial para organizações de diversas dimensões e setores de atividade. Gestão Comercial, Contabilidade, Recursos Humanos, Investimentos; Autogest Oficinas, Stands, Frotas, Rent-A-Car; Crm, E.Mobile, E.Medical, Gestão De Obras E Projetos, Apoio Pós Venda; E.Portals; Comércio Eletrónico; Fatura Eletrónica. **Programa de Canal:** Canal comercial constituído por mais de 200 parceiros de negócio. **Principal área de foco:** Desenvolvimento de software de gestão empresarial.



Responsável de contacto: Agostinho Dias
E-mail: adias@extremenetworks.com
Web: www.extremenetworks.com **Soluções disponibilizadas:** Routing, WiFi e switching de alta performance para o datacenter e para toda a rede, desde o core até ao acesso, com capacidades de gestão análise e controlo unificados. Redes SDN, cloud, WiFi para meios de alta densidade e retalho, BYOD e soluções avançadas de segurança, analítica e gestão. **Programa de Canal:** EPN Partner Program (http://www.extremenetworks.com/partners/why-epn/) **Principal área de foco:** Hardware e Software para Redes de alta disponibilidade (Wired & WiFi)



Responsável de contacto:
Joaquín Gomez Sanchez
E-mail: jgomez@infoblox.com
Web: www.infoblox.com
Soluções disponibilizadas: Infoblox DDI e NetMRI
Programa de Canal: Infoblox Channel IP (Authorized, Gold e Platinum)
Principal área de foco: Network IT e Segurança



Responsável de contacto: Rui Batista da Silva
E-mail: contact@ivanti.pt
Web: www.ivanti.com
Soluções disponibilizadas: Gestão de ciclo de vida de PCs(UEM), gestão de serviços de TI e Endpoint Security.
Programa de Canal: Os nossos parceiros de canal têm um programa cativante, leal e envolvente, sendo recompensados com margens de produto atractivas e o registo de oportunidades. Assim, protegem o seu investimento e asseguram os preços.
Principal área de foco: IT Management



Responsável de contacto:
Luis Miguel Cañete, Channel Manager Spain & Portugal
E-mail: lberia@f5.com; lcanete@f5.com **Web:** www.f5.com
Soluções disponibilizadas: A F5 oferece soluções que fazem com que as aplicações sejam mais seguras, mais rápidas e que estejam sempre disponíveis. **Programa de Canal:** F5 Unity Partner Program para Value Added Resellers; as empresas podem optar por vários níveis de Parceria
Principal área de foco: A empresa foca-se no fornecimento de soluções que assegurem quatro áreas: Segurança, Visibilidade, Acesso e Proteção.



Responsável de contacto: João Fonte
E-mail: geral@factis.com **Web:** www.factis.com
Soluções disponibilizadas: Soluções BMC para Gestão e Automação de Serviços TI e outras áreas de atividade. Plataforma SCALA: ferramentas integradas que permitem centralizar, automatizar e controlar as atividades de gestão, suporte, operação e monitorização. Disponível em regime de serviço (SaaS). Serviço ProActive: modelo de serviços geridos TIC All-in-One de gestão e operação das infraestruturas e sistemas.
Principal área de foco: Serviços TI (IT Services) e Soluções de Gestão e Automação do Serviço TI (ITSM Solutions).



Responsável de contacto:
Rui Pinho
E-mail: canal@kaspersky.pt **Web:** www.kasperskypartners.com
Soluções disponibilizadas: Endpoint Security Solutions (Cloud ou On-Permisés Management); System Management Solution; Security for Virtualization; Mobile Security & MDM; DDoS Protection; KATA - Anti Targeted Attack; Security for Data Centers; Fraud Prevention Solution; KICS - Industrial Cyber Security; Security Intelligence Services; Cyber Security Awareness.
Programa de Canal: Programa Europeu de Parceiros B2B.
Principal área de foco: Cyber Security Software.



Responsável de contacto:
José Ferreira, Indirect Channel Manager
E-mail: jose.ferreira@konicaminolta.pt **Web:** www.konicaminolta.pt
Soluções disponibilizadas: Managed Print Services - Equipamentos, Serviços e Soluções de Gestão de Impressão e Managed Content Services. Fornecedora serviços de IT **Programa de Canal:** Konica Minolta Partner Program com quatro níveis de parceria. – European Partner Programme (EPP) https://www.konicaminolta.pt/pt/business-solutions/empresa/torne-se-parceiro/torne-se-parceiro-konica-minolta.html **Principal área de foco:** Soluções de Gestão de Impressão, gestão documental e serviços IT.



Responsável de contacto:
Rui Gouveia, Channel Account Manager
E-mail: rgouveia@lenovo.com
Web: www.lenovopartner.com
Soluções disponibilizadas:
PC & Smart Devices, Data Center Infrastructure
Programa de Canal:
Lenovo Partner Engage com os níveis Authorized, Silver, Gold e Platinum.
Principal área de foco:
PC & Smart Devices, Datacenter Infrastructure.



Responsável de contacto:
Luís Lameiras
E-mail: luis.lameiras@lge.com
Web: www.lg.com/global/business
Soluções disponibilizadas:
Digital Signage; Commercial TV, Hotel Solutions; Projecção; Monitores IT e MTV; Medical Imaging;
Programa de Canal: LG Partner 360°.
Principal área de foco:
Transporte; Educação, Retail, Hospitality, Saúde, Corporate/ Governo, Infraestruturas.



Responsável de contacto:
Bojenna CoX, Marketing Manager
Web: www.mcafee.com
Soluções disponibilizadas:
Segurança para cloud e data center, Endpoint Threat Defense, Proteção de dados, Operações de Segurança Inteligentes.
Programa de Canal:
McAfee Resellers, McAfee Security Innovation Alliance, McAfee OEM & Embedded Alliances, McAfee Global Strategic Alliances
Principal área de foco:
Endpoint, GDPR, SIEM, Cloud.



Responsável de contacto: Paulo Ivas, Diretor de Desenvolvimento e Negócio de Parceiros
E-mail: paivas@microsoft.com **Web:** partner.microsoft.com/pt-pt
Principais Soluções Disponibilizadas: Cloud Platform (Azure), Analytics e SQL Server; Productivity & Business Processes: Office 365, Dynamics 365 (CRM/ERP) e Personal Computing, Windows, Surface e HoloLens. **Programa de Canal:** Microsoft Partner Network, níveis "Membro da Comunidade", "Subscrição Action Pack", "Silver" e "Gold", licenças gratuitas p/ demonstração, suporte a produto e pré-venda, formação gratuita e rede de networking (http://aka.ms/yammerparceiros). **Principal área de foco:** Cloud, Soluções e Devices. Mercado de Consumo e B2B.



Responsável de contacto: Daniel Cruz
E-mail: daniel.cruz@NetApp.com
Web: www.NetApp.com
Soluções disponibilizadas:
Gestão, Armazenamento e Protecção de Dados
Programa de Canal:
NetApp Unified Partner Program
Principal área de foco:
Storage e Software.



Responsável de contacto:
Tiago Caldas, Sales Director Iberica, OKI Europe Limited, Spain & Portugal **E-mail:** shinrai-portugal@okieurope.com
Web: www.oki.pt/shinrai/ **Soluções disponibilizadas:**
Impressoras e MFPs para organizações; Outsourcing de Impressão (MPS), com serviços apoiados por software, ferramentas de gestão e tecnologias que melhoram o fluxo de trabalho, a segurança e a gestão documental; Promoções exclusivas; Extranet dedicada para apoio às vendas e ao marketing. **Programa de Canal:** OKI Shinrai. **Principal área de foco:** produtos, serviços e soluções de gestão de impressão para empresas.



Responsável de contacto:
Juan Leal Cárdenas, General Manager da Lexmark Ibérica
Web: www.lexmark.pt
Soluções disponibilizadas / Principal área de foco:
Hardware de impressão, consumíveis, Managed Print Services, soluções de software.
Programa de Canal:
Programa Lexmark Connect – Programa Global da Lexmark.



Responsável de contacto:
Luís Fernandes de Pinho, CEO
E-mail: geral@maxiglobal.pt
Web: www.maxiglobal.pt
Soluções disponibilizadas:
Contact Centers, Data Center Infrastructure, Data Management & Integration, IT Outsourcing, Security, Unified Comm. & IP Telephony.
Programa de Canal: Não aplicável.
Principal área de foco: Equipamentos de Comunicação, Equipamentos de TI, Serviços de TI.



Responsável de contacto: François Coentro
E-mail: infmarketing@meta4.com **Web:** www.meta4.pt/
Soluções disponibilizadas: Soluções Cloud para profissionais de Recursos Humanos com a melhor experiência de utilizador para gerir o ciclo completo dos seus funcionários, desde os salários e administração de pessoas até à Gestão Global de Talento. Uma solução integrada que aproveita as vantagens da Cloud para responder a todos os desafios de gestão do Capital Humano, aumentando a produtividade e a eficiência das empresas.
Principal área de foco: Fornecedores de soluções Globais para a gestão de Remunerações e Recursos Humanos.



Responsável de contacto:
João Paulo Fernandes
E-mail: nec-portugal@emea.nec.com
Web: www.nec.pt
Soluções disponibilizadas:
Infraestrutura para Tecnologias de Informação e Comunicação, soluções cloud, soluções para segurança pública (biometria) e soluções para cidades inteligentes.
Programa de Canal: Não aplicável
Principal área de foco: Soluções Integradas de Tecnologias da Informação e Comunicação.



Responsável de contacto:
José Duque, Territory Manager Portugal
E-mail: jose.duque@nutanix.com **Web:** www.nutanix.com
Soluções disponibilizadas: Nutanix Enterprise Cloud Platform (solução de Cloud Empresarial, webscale e hiperconvergente)
Programa de Canal: Nutanix Partner Network (NPN) Reseller Program com vários níveis de parceria com empresas que revendem os produtos e serviços Nutanix identificando de forma clara tanto os requisitos como os benefícios para determinado nível de parceria. **Principal área de foco:** Enterprise Cloud e hiperconvergência.



Responsável de contacto:
Carla Carvalho
E-mail: comercial@olivetel.pt
Web: www.olivetel.pt
Soluções disponibilizadas: Concepção e Fabricação de Armários Técnicos e Estruturas Metálicas para Informática, Telecomunicações, Energia, Vídeo e Audio
Programa de Canal: Não aplicável.
Principal área de foco:
Operadores de Telecomunicações, Integradores de SI, Revendedores e Distribuidores de SI.



Responsável de contacto: Ricardo Nobre
E-mail: ricardo.nobre@oracle.com
Web: www.oracle.com/pt/index.html
Soluções disponibilizadas: IaaS, Systems, Engineered Systems, Cloud @ Customer, Storage, PaaS, Data Management, Big Data, Artificial Intelligence, Security, Integration, SOA, ECM, Analytics, SaaS, Marketing Automation, Sales, Service, ERP, SCM, EPM, HCM.
Programa de Canal: Oracle Open Market Model (OMM).
Principal área de foco: Sistemas, infrastructure & plataforma, aplicações de negócio transversais e aplicações de negócio verticais para ambientes on premisses ou/ Cloud.



Responsável de contacto: Margarida Poeira
E-mail: geral@pt.pandasecurity.com
Web: www.pandasecurity.com/portugal/
Soluções disponibilizadas: Adaptive Defense, Endpoint Protection, Systems Management, E-mail Protection, GateDefender e Retail. **Programa de Canal:** Panda Business Partner. Consiste na seleção, treino e certificação de parceiros de canal. Parcerias de norte a sul do país, incluindo ilhas com parceiros específicos para endereçamento do sector Público e Privado.
Principal área de foco: Apoio ao Canal nos segmentos Público e Privado. Mercado Corporate



Responsável de contacto:
Jorge Guimaraes, Sales Manager, Portugal Business Unit
Web: www.phcsoftware.com
Soluções disponibilizadas: PHC CS (Corporate, Advanced e Enterprise), Drive FX – Business Software Everywhere. **Programa de Canal:** O Software PHC é distribuído exclusivamente através de uma rede de parceiros certificados, que integram o Together – PHC Partner Program. **Principal área de foco:** desenvolvimento de software de gestão que se adapta a empresas de todas as dimensões e áreas de atividade, conferindo-lhes a liberdade para mudarem, à velocidade que o mercado atual exige.



Responsável de contacto:
Adrian Groba
E-mail: adriangroba@qnap.com
Web: www.qnap.com
Soluções disponibilizadas:
Network Attached Storage (NAS).
Programa de Canal: Não aplicável.
Principal área de foco: Armazenamento em rede e armazenamento remoto (cloud privada), além de virtualização, media streaming, backup, videovigilância e IOT para o setor das Pequenas Empresas, PMEs e Enterprise.



Responsável de contacto: Victor Garcia
E-mail: victorg@radware.com **Web:** www.radware.com
Soluções disponibilizadas: DDoS, WAF, SSL, Application Performance (ADC, Load Balancers), Virtualization, SDN, Cloud Security Services, ERT (Emergency Response Team).
Programa de Canal: Radware Smart Choice, Partner Program (Affiliate, Select, Premier). **Principal área de foco:** DDoS, Firewall de Aplicações Web (WAF), entrega de aplicações e soluções de balanceamento de carga, otimizam as operações do negócio, minimizam a data de entrega do serviço e evitam o tempo de inatividade.



Responsável de contacto: Pereira da Silva
E-mail: psilva@ricoh.pt **Web:** www.ricoh.pt
Soluções disponibilizadas: Office: Multifunções, Impressoras, Grandes Formatos, Projectores, Videoconferência, Quadros Multimédia, Digital Workplace Serviços e Soluções: Managed Document Services, Impressão de produção, Business Process Services, IT Infrastructure Services, Communication Services, Colaboração empresarial. **Programa de Canal:** Soluções para Mercados Setoriais, Entidades Públicas / Governo, Grandes Empresas e PMEs através das equipas de SMB **Principal área de foco:** Ambiente; Inovação e I&D; RSC.



Responsável de contacto: Paulo Vieira, Regional Sales Manager Portugal **E-mail:** pvieira@paloaltonetworks.com
Web: www.paloaltonetworks.com
Soluções disponibilizadas: Firewall de nova geração, capaz de identificar aplicações independentemente da localização, do protocolo, da encriptação SSL ou de qualquer outra tática evasiva. Visibilidade e controlo das aplicações usadas em redes corporativas. **Programa de Canal:** NextWave Partner program (Diamond, Platinum, Gold e Silver) **Principal área de foco:** Visibilidade aplicacional



Responsável de contacto:
Marco Lopes
E-mail: marco.lopes@panduit.com
Web: www.panduit.com
Soluções disponibilizadas/ Principal área de foco:
Data Center/Enterprise Networks/Industrial Network and IoT/Wire Harness/Control Panel
Programa de Canal:
Panduit ONESM Partner Program



Responsável de contacto: Felicidade Ferreira – Country Manager para Portugal, Cabo Verde, S. Tomé e Guiné Bissau
E-mail: comercial@primaverabss.com
Web: www.primaverabss.com/pt
Soluções disponibilizadas: Soluções de gestão empresarial para organizações de diversas dimensões e setores de atividade.
Programa de Canal: Canal comercial constituído por mais de 600 parceiros de negócio.
Principal área de foco: Desenvolvimento de soluções de gestão empresarial e plataformas para integração de processos de negócio.



Responsável de contacto:
Nuno Reis
E-mail: nuno.reis@quidgest.com
Web: www.quidgest.pt
Soluções disponibilizadas:
Soluções centradas no cliente. Serviços de consultoria e desenvolvimento de sistemas de informação de gestão, com aposta na investigação em Engenharia de Software.
Programa de Canal: Não aplicável.
Principal área de foco:
Gestão de Protecção de Dados Pessoais.



Responsável de contacto: Edgar Ivo
E-mail: edgar.ivo@redhat.com **Web:** www.redhat.com
Soluções disponibilizadas: Linux, Virtualization, Software Defined Storage, CloudForms - Cloud Management Platform, OpenStack - IaaS Cloud Platform, Ansible - DevOps Language, JBoss - Application Server, SOA Platform, BRMS, BPM, OpenShift, Continuous container based development platform, RH Mobile - MBaaS. **Programa de Canal:** Redhat Connect (Ready, Advanced e Premier). **Principal área de foco:** OpenSource Enterprise software, Openstack, Management of Private and Hybrid Cloud Platforms, IaaS, XaaS, DevOps, Containers, Middleware, Mobile, IoT, Business Process Management, Training and Certification, Consulting.



Responsável de contacto:
Jorge Faria da Mota – Diretor Geral da Rittal Portugal
Web: www.rittal.pt **Soluções disponibilizadas:** Caixas e Armários para Automação Industrial, Distribuição de Energia, Sistemas de Climatização Industrial, Armários para Telecomunicações, Bastidores de 19", Climatização para infraestruturas TI e Datacenters.
Programa de Canal: Rittal IT Partner Programme e Canal de Distribuição. **Principal área de foco:** Desde Micro Datacenters a Hyper Scale Datacenters, passando por Edge Datacenters, que incluem Salas de Alta Segurança, Bastidores, PDU's, Monitorização, Detecção e Extinção de Incêndios, Energia, etc.



Responsáveis de contacto:
Ana Teresa Ribeiro - Accountants & Medium Business Sales Director e Filipa Gomes Pereira – Startup and Small Business Unit Director
E-mail: ana.ribeiro@sage.com, filipa.gomespereira@sage.com
Web: www.sage.pt/header/parceiros/programa-de-parceiros
Soluções disponibilizadas: ERP, Faturação, Contabilidade & Financeira, Recursos Humanos e CRM. **Programa de Canal:** Sage Portugal Partner Program: Resellers, System Implementers & Accountants (Authorized, Silver, Gold, Platinum), Alliances & ISVs.
Principal área de foco: Faturação, contabilidade, gestão de RH e gestão integrada.



Responsáveis de contacto:
Pedro Miguel Fernandes, IT & Mobile Channel Division Manager e Sílvia Sá, CE B2B Sales Manager
E-mail: p.fernandes@samsung.com & silvia.sa@samsung.com
Web: partnerportal.samsung.com/
Soluções disponibilizadas: Mobilidade, Digital Signage, Monitores e componentes. **Programa de Canal:** Samsung Team of Empowered Partners (STEP).
Principais áreas de foco: Mobile Payment; Soluções para Hotelaria; Comunicação Digital; Soluções de Produtividade para Mobile; Segurança Samsung KNOX; POS Móvel.



Responsável de contacto:
Cláudia Padinha, Sales Manager Portugal
E-mail: cpadinha@talentia-software.com
Web: www.talentia-software.pt
Soluções disponibilizadas: Talentia HCM, Talentia Financial Performance (Budgeting, Reporting and Consolidation)
Programa de Canal: Não aplicável
Principal área de foco: Soluções de Gestão de Capital Humano e Gestão de Talento.



Responsável de contacto:
Rui Neves, Country Manager Italy, Portugal and PALOP (Lusophone Africa)
E-mail: meves@targus.com
Web: www.targus.com/uk
Soluções disponibilizadas: Acessórios de mobilidade, soluções de Workspace incluído Docking Stations Universais, malas de transporte para portáteis e tablets,
Programa de Canal: Não aplicável
Principal área de foco: Canais B2B, B2C com target utilizadores de computadores portáteis e Tablets.



Responsável de contacto:
Luís Urmal Carrasqueira
E-mail: channel.portugal@sap.com
Web: www.sap.com/portugal/partner.html
Soluções disponibilizadas: SAP S/4HANA, SAP Business One, SAP HANA, SAP SuccessFactors, SAP Hybris, SAP Ariba, SAP Analytics e muitas outras.
Programa de Canal: SAP PartnerEdge.
Principal área de foco: Analytics & Big Data, Business Networks, Cloud, Customer Engagement & CRM, Human Capital Management, Internet of Things, Mobile, Platform.



E-mail: info@saphety.com
Web: www3.saphety.com/
Soluções disponibilizadas: EDI & Electronic Invoicing (SaphetyDoc), Electronic Bill Presentment (SaphetyBill), Electronic Procurement (SaphetyGov e SaphetyBuy) e Data Synchronization (SaphetySync).
Programa de Canal: Parceiro tecnológico, Parceiro comercial e Parceiro implementador.
Principal área de foco: EDI & Electronic Invoicing, Electronic Bill Presentment, Electronic Procurement e Data Synchronization.



Responsável de contacto:
Sofia Veríssimo, Country Manager TomTom Iberia
Web: www.tomtom.com/pt_pt/
Soluções disponibilizadas: A TomTom é líder em equipamentos de navegação e mapeamento. Adicionalmente, dispõe de aplicações de navegação, relógios multidesporto com GPS e produtos de business, como sistemas de navegação integrados nos automóveis e sistemas de gestão de frotas. **Programa de Canal:** Não Aplicável. **Principal área de foco:** Consumo (equipamentos de navegação e desporto destinados ao consumidor final), Automotive, Licensing e Telematics.



Responsável de contacto: João Dessa
E-mail: joao.dessa@toshiba.pt
Web: www.toshiba.pt/t-link
Soluções disponibilizadas: Toshiba Mobile Zero Client, dynaEdge + Smart Glasses, Driving Recorder, Asset Recovery Service, Smart Disk Encryption, Platinum Support Service, Toshiba Business Support Portal.
Programa de Canal: Toshiba Business Partner Program com os níveis Subscrição: Silver, Gold e Platinum.
Principal área de foco: Soluções e HW do mercado para mobilidade profissional.



Responsável de contacto: Rui Borges
E-mail: rui.borges@sas.com
Web: www.sas.com/pt_pt/partners/become-a-partner.html
Soluções: SAS Viya, SAS Visual Analytics, SAS Data Management, SAS Data Quality, SAS Data Mining e Machine Learning, AI, IoT and Data Stream Processing. Processamento de preparação de dados para Big Data Analytics e IoT Analytics, bem como soluções específicas para Marketing, Risco, Auditoria e Compliance. **Programa de Canal:** Três níveis de Certificação, Silver, Gold e Platinum. **Área de foco:** Business Analytics, Visualization and Data Exploration, Data Management, Data Quality and Data Governance, Big Data Analytics, IoT, Risk, Fraud and Customer Analytics.



Responsável de contacto:
Paulo Antunes, Director Comercial Business Solutions
E-mail: pantunes@multimac.pt; geral@multimac.pt
Web: www.multimac.pt; www.sharp.eu
Soluções disponibilizadas: Document Solutions - Printing (MFPs, Impressoras, MPS, Software Accounting e Gestão Documental / Aplicações à medida.) Cloud Portal Office, Sistemas Controlo (POS), Visual Solutions (Monitores, videowall, BIG PAD); Software. **Programa de Canal:** Sharp Partner Channel **Principal área de foco:** Sharp Optimised Services: MPS, Cloud Digital Signage (Cloud Saas), integração digital. Consultoria IT Empresarial (visual e printing solutions).



Responsável de contacto:
Bruno Vicente, Corporate Key Account Manager (B2B)
E-mail: bruno.vicente@tp-link.com
Web: www.tp-link.pt
Soluções disponibilizadas: Networking – Switching, Routing e Wi-Fi Indoor e Outdoor, IoT, Acessórios e Smartphones.
Programa de Canal: TP-LINK Partner Program - Programa de Parceiros Multinível, Registo de Projetos, Programa Demo, Formação, Programa de Marketing e Promoções Canal.
Principal área de foco: Infraestruturas de rede para PME, Educação e Corporate.



Responsável de contacto:
Rodrigo Mendoza | Channel Manager SEEMEA
E-mail: rodrigo.mendoza@tufin.com **Web:** www.tufin.com
Soluções disponibilizadas: Soluções de gestão do ciclo de vida da segurança que permitem às empresas gerir de forma rentável a sua política de segurança de rede, cumprir com as normas regulamentares e minimizar os riscos. Políticas de segurança de diferentes firewalls e realizar auditorias de segurança. **Programa de Canal:** Três níveis (Gold, Silver e Authorized), promovendo o incentivo e desenvolvimento de skills. **Principal área de foco:** Gestão e automatização de regras de firewalls.



Responsável de contacto:
António Mira, Diretor da Digital Factory e do programa de Digitalização **E-mail:** internetrequest.pt@siemens.com
Web: www.siemens.pt **Soluções:** Automação e Instrumentação Industrial, Eficiência Energética, Produção, Transporte e Distribuição de Energia, Soluções para Edifícios, Infraestruturas de Mobilidade e Infraestruturas Críticas. Digitalização com recurso a IoT, Analytics, Big Data e Cloud (MindSphere). **Programa de Canal:** Formação Certificada, Canal de Distribuição (Solution Partners, Advance Partners e Approved Partners). **Área de foco:** TI/ Digitalização nas áreas de Indústria, Energia, Edifícios e Mobilidade.



Responsável de contacto:
Sónia Freire
E-mail: info.pt@socomec.com
Web: www.socomec.pt
Soluções disponibilizadas: Soluções de elevada qualidade de Energia, sistemas UPS, sistemas de medição, controlo e análise de energia, sistemas de corte, proteção e solar.
Programa de Canal: Socomec Partner.
Principal área de foco: Data Center, Medicina, Indústria, IT, Oem e Building.



Responsável de contacto:
Álvaro Jerez
E-mail: alvaro.jerez@veeam.com **Web:** www.veeam.com
Soluções disponibilizadas: Veeam Availability Suite, Veeam Agent for Microsoft Windows / Veeam Agent for Linux, Veeam Backup for Microsoft Office 365, Veeam Availability Orchestrator, Veeam Availability Console, Veeam Availability for AWS, Veeam Cloud Connect.
Programa de Canal: Veeam ProPartner Program (Registered reseller, Silver, Gold and Platinum).
Principal área de foco: Virtualização, Disaster Recovery e Cloud.



Responsável de contacto: Mário Vasconcelos, Project Sales Manager | Products & Services, Portugal
E-mail: mario.vasconcelos@vertivco.com **Web:** www.VertivCo.com
Soluções: Alimentação ininterrupta UPS, carregadores e sistemas de energia, unidades de climatização Close-Control periféricas e In-Row, Chillers e sistemas de Freecooling, Sistemas de comutação ATS e STS, soluções DCIM para centros de dados, soluções integradas e contentorizadas. **Programa de Canal:** Vertiv Partner Program, registo de projetos, ferramentas de vendas, recursos de marketing, Vertiv University e suporte dedicado de pré-venda. **Área de foco:** Desenho, instalação e suporte técnico de tecnologias para instalações críticas em centros de dados, redes de comunicação e aplicações industriais e comerciais.



Responsável de contacto:
Inma Martínez, Portugal Channel Manager, Sophos Iberia
E-mail: inma.martinez@sophos.com **Web:** www.sophos.com
Soluções disponibilizadas: Solução de proteção de Endpoint e Proteção de rede; Endpoint Protection, Intercept X, Mobile Control, SafeGuard Encryption, Server Security, XG Firewall, SG UTM, Secure Wi-Fi, Secure Email Gateway, Secure Web Gateway, Phish Threat. **Programa de Canal:** Authorized, Silver, Gold e Platinum
Principal área de foco: Proteção de redes e endpoints. Soluções e gestão para proteção de postos de trabalho, web, e-mail, móvel, encriptação e segurança de rede.



Responsáveis de contacto: Michael de Castro, Territory Manager e Sónia Ferreira, Channel Sales **E-mail:** michael.castro@suse.com e sonia.ferreira@suse.com **Web:** www.suse.com
Soluções: Enterprise Linux, Mission-Critical Computing, Cloud and as a Service Solutions; Software-Defined Storage; IT Infrastructure Management, Server and Application Virtualization, SUSE Embedded, Support and Services. **Programa de Canal:** SUSE PartnerNet Program para Resellers e Systems Integrators, Hardware e Software Vendors, Training e Cloud Service Providers. **Principal área de foco:** Enterprise Linux, Cloud Solutions, IT Infrastructure Management, Software-Defined Storage, Mission-Critical Computing.



Responsável de contacto:
Sara Yats
E-mail: sayats@vmware.com
Web: www.vmware.com/partners/service-provider.html
Soluções disponibilizadas: https://cloudsolutions.vmware.com/
Programa de Canal: VMware Cloud Provider
Principal área de foco: Managed Hosting, Dedicated Private Cloud, Public Cloud, VMwareManaged Services Provider
https://cloudsolutions.vmware.com/



Responsável de contacto: Carlos Vieira, Country Manager, Spain & Portugal
E-mail: carlos.vieira@watchguard.com
Web: http://www.watchguard.pt/
Programa de Canal: WatchGuardONE com vários de níveis de adesão, que incluem os níveis Silver, Gold, Platinum e MSSP.
Principal área de foco: Formação e certificação, com o WatchGuardONE, programa de formação técnica ministrada por um instrutor virtual com várias etapas, assuntos e fusos horários. as operações do negócio, minimizam a data de entrega do serviço e evitam o tempo de inatividade.



Responsável de contacto: José Francês
E-mail: j.frances@swivelsecure.com **Web:** www.swivelsecure.com
Soluções disponibilizadas: Soluções de Multi-factor Authentication. As nossas soluções vão além do padrão 2FA, de forma a oferecerem uma plataforma avançada de autenticação adaptável e dinâmica para que seja possível proteger todos os dados, seja on-premise ou na cloud. **Programa de Canal:** Certification VAR Lvl 1 and Lvl2 **Principal área de foco:** O nosso software de segurança é confiável pelas maiores empresas do mundo, incluindo companhias aéreas, governos, telecomunicações, entidades bancárias e companhias financeiras.



Responsáveis de contacto: Javier Baquero, Channel Sales Director - Iberia e Élio Oliveira, Territory Manager - Portugal
E-mail: javier_baquero@symantec.com, Elio_Oliveira@symantec.com
Web: www.symantec.com **Soluções disponibilizadas:** Next Generation Endpoint Protection, Messaging Security, Information Protection, Web & Cloud Security, Data Loss Prevention, Cloud Access Security Broker (CASB), Proxy, Cyber Security Services.
Programa de Canal: Secure One (Registered, Silver, Gold and Platinum). **Principal área de foco:** Proteção contra as ameaças nos três principais vetores de entrada: correio, web e rede, fornecendo segurança on-premise e na cloud.



Responsável de contacto:
Ana Sofia Garcia, Multibrand Channel Manager
E-mail: xeroxportugal@xerox.com
Web: www.xerox.pt
Principal área de foco/ Soluções Disponibilizadas: Equipamentos multifuncionais e impressoras para ambientes de escritório, produção e mercado das artes gráficas; ainda serviços de financiamento, soluções de managed print services e outsourcing da gestão e processamento de documentos
Programa de Canal: "Global Partner Program"
Software Defined Storage, DevOps, Containers, Middleware.



Responsável de contacto: Ricardo Teixeira
E-mail: ricardo.teixeira@zebra.com
Web: www.zebra.com/gb/en.html e www.zebra.com/gb/en/partners/partnerconnect.html **Soluções disponibilizadas:** Saúde, retalho, transporte e logística, indústria, soluções de localização, hospitalidade (hotelaria), e-commerce, Administração Pública, Utilities, Smartcities. **Programa de Canal:** Zebra Partner Connect **Principal área de foco:** Produtos profissionais e robustos desenhados a pensar no utilizador tais como Mobile Computers (PDAs) e tablets industriais, Leitores de códigos de barras, impressoras, RFID, localização. Inovação e I&D; RSC.

DIRETÓRIO DE DISTRIBUIDORES E DVAs

adveo | **ADVEO** | **Localidade:** Algés | **Contacto:** Isa Rosado | **E-mail:** isa.rosado@adveo.com | **Web:** https://ib.adveovision.net/pt | **Telefone:** 211 935 100
Principais marcas distribuídas: Canon, HP, Fujitsu, Epson.

Ajoomal Associados | **Ajoomal Associados S.L.** | **Localidade:** Almada | **Contacto:** Fernando Pimenta Santos | **E-mail:** portugal@ajoomal.com
Web: www.ajoomal.com | **Telefone:** 211 302 194 | **Principais marcas distribuídas:** Aerohive, Barracuda, Cososys, Corero, EfficientIP, GFI, Ipswitch, ObserveIT, Peplink, Ruckus, Silent Circle, Gemalto, Solarwinds, Sophos e WatchGuard.

ALSO International | **Also Internacional** | **Localidade:** Nijmegen, Holanda | **Contacto:** Paulo Matos | **E-mail:** paulo.matos@also.com
Web: www.also-international.eu/ec/cms5/en_2420/2420 | **Telefone:** +31 24 357 99 83 | **Principais marcas distribuídas:** só consumíveis (HP, Canon, Epson, Xerox, IBM, Dell, Kyocera, Konica, Ricoh, Lexmark, Brother, OKI, Philips, Samsung).

ARROW | **Arrow ECS Portugal** | **Localidade:** Lisboa | **Telefone:** 218 933 100 | **Web:** www.arrowecs.pt | **Contacto:** Sónia Casaca – Business Unit Manager Segurança E-mail: sonia.casaca@arrow.com **Marcas distribuídas:** AlgoSec, Allot, Carbon Black, F5, FireEye, Fortinet, Gemini, HPE, Infoblox, Juniper, Radware, Splunk, Swivel, Symantec+Blue Coat, Trend Micro | **Contacto:** Cláudia Lopes – Business Unit Manager Check Point E-mail: claudia.lopes@arrow.com **Marcas distribuídas:** Check Point | **Contacto:** Carlos Carvalho – Cloud Business Unit Manager Portugal E-mail: carlos.carvalho@arrow.com | **Marcas distribuídas:** Microsoft, BitTitan, Citrix, F5, IBM (SoftLayer & Bluemix), Symantec, Trend Micro, Veeam, VMware, Zimbra | **Contacto:** Jorge Duarte – Business Unit Manager Oracle E-mail: Jorge.duarte@arrow.com **Marcas distribuídas:** Oracle | **Contacto:** Paulo Marques – Business Unit Manager Huawei & Virtualization E-mail: paulo.marques@arrow.com **Marcas distribuídas:** Huawei, VMware and Veeam | **Contacto:** Pedro Pinto – Business Unit Manager HP, Citrix e MicroFocus E-mail: pedro.pinto@arrow.com **Marcas distribuídas:** HP, Citrix e Microfocus | **Contacto:** Raúl Liz – Business Unit Manager IBM E-mail: raul.liz@arrow.com **Marcas distribuídas:** IBM | **Contacto:** Ricardo Gomes – Business Unit Manager DataCenter Solutions E-mail: ricardo.gomes@arrow.com **Marcas distribuídas:** Dell EMC; NetApp, Red Hat, Lenovo, Nutanix, Brocade, CommVault, Quantum, Pure Storage, LightSand.

CPCDI | **CPCDI, S.A.** | **Localidade:** Guifões | **E-mail:** cpcdi@cpcdi.pt | **Web:** www.cpcdi.pt | **Telefone:** 229 570 200
Principais marcas distribuídas: Microsoft, HP, Hewlett Packard Enterprise, Toshiba, Huawei, Acer, Epson, Canon, APC, Eaton, Asus, MSI, Western Digital, TP Link, D-Link, Razer, OKI, Brother, Kingston, Lexmark, Lenovo, Tomtom, LG, Samsung, Sony, BQ, Benq, Seagate, Conceptronic.

Databox | **Databox Informática** | **Localidade:** Massamá | **Contacto:** José Branco Neves - General Marketing Manager | **E-mail:** j.neves@databox.pt
Web: www.databox.pt | **Telefone:** 214 308 403 | **Principais marcas distribuídas:** Acer, Alcatel, Allied Telesis, Alcatel-Lucent, AMD, APC, Apple, Asus, Autodesk, Bose, Box Systems, Brother, Canon, Cisco, Conceptronic, Cooler Master, Creative, Dell, Digitus, D-Link, Eaton, Ednet, Elotouch, Epson, Equip, Fellowes, Fujitsu, Freecom, Garmin, Hercules, HP, HP Enterprised, Intel, IKI Mobile, Iris, JBL, Kaspersky, Keyinvoice, K-Guard, Kingston, Lenovo, LevelOne, Lexmark, LG, Lifotech, Linksys, McAfee, Metronic, Microsoft, Napofix, Nomadix, Olirack, Panasonic, Philips, Pioneer, Planet, Plantronics, Point Of View, Polycom, Port Designs, Puro, Qnap, Riva Case, Samsung, Sitten, Skullcandy, Socomec, Sony, StorageCraft, Symantec, Targus, Toshiba, Trust, Unyka, Varta, Verbatim, Viewsonic, Wacom, Western Digital, Xerox, Zebra.

CloudIT | **CloudIT** | **Localidade:** Lisboa | **Contacto:** Jorge Sousa | **E-mail:** vendas@cloud-it.pt | **Web:** www.cloud-it.pt | **Telefone:** 218 488 418
Principais marcas distribuídas: Synology, Netstor, High-Point, BackupAssist, GraphOn, Go Global.

DIODE | **Diode – Grupo GTI** | **Localidade:** Lisboa | **Contacto:** Paulo Rodrigues | **E-mail:** GETIX@gti.es | **Web:** www.gti.es/pt-pt/Paginas/Inicio.aspx e www.diode.es | **Telefone:** 219 491 600 | **Principais Marcas Distribuídas:** Área de Identificação Automática – Bartec, Datalogic, Denso, Elo Touch, Epson, Gemalto, Honeywell, Magtek, Mobilis, Opticon, Pidion-Bluebird, Qualica, Sato, Soti, Teklynx, Thinprint, TSC, TSL, Unitech, Wincor, Nixdorf, Zebra Technologies; Área De Comunicações – Fastback Networks, Fluke Networks, Ipronet, Mobotix, Pelco, Repeatit, Ruckus, Wireless, Samsung, Techwin, Soti, Tarana, Wireless, TP-Link, Xclaim, Wireless, Zebra Technologies, Zhone Área Iot- Antenova, Calamp, Connect One, Cradlepoint, Digi, Ebmpapst, Fabrimex, Fischer, Elektronik, Ftdi, Lantech, Multitech, Nitto, Pikkerton, Queclink, Radiocrafts, Realtek, Reel, Sanyo, Denki, Sierra, Wireless, Stollman, Williamson, Pumps, Ziehl, Abegg.

Dist-IT | **Dist-IT - Tecnologias de Informação e Multimédia Lda.** | **Localidade:** Linda-a-Velha | **Contacto:** Pedro Serrano | **E-mail:** info@distr-it.pt
Web: www.distr-it.pt | **Telefone:** 214 159 205 | **Principais marcas distribuídas:** Polycom, Revolabs, Vaddio, Angekis, Globalmed.

DSSI | **DSSI – Tecnologias de Informação, Lda.** | **Localidade:** Aguilva-Cacém | **Contacto:** Gonçalo Mello | **E-mail:** g.mello@dssi.pt
Web: www.dssi.pt | **Telefone:** 218 051 560 | **Principais marcas distribuídas:** Riverbed, Sophos, Ubiquiti, Retrospect, Code 42, Solarwinds, Nakivo, Owncloud, Hitachi, SpectralLogic.

esprinet | **Esprinet Portugal** | **Localidade:** Porto | **Contacto:** Miguel Peixoto (Director Comercial) | **E-mail:** suporte-pt@esprinet.com
Web: www.esprinet.com | **Telefone:** 220 160 500 | **Principais marcas distribuídas:** Nilox, Celly, Acer, Lenovo, Toshiba, D-Link, HP (consumíveis), Epson, Xerox, AOC, Philips, Benq, Viewsonic, BQ, Eaton, AVER, Evitta, Hisense, Otterbox, Zyxel, Gigaset, Parallels.

EXCLUSIVE NETWORKS | **Exclusive Networks** | **Localidade:** Lisboa | **Contacto:** Elizabeth Alves | **E-mail:** infopt@exclusive-networks.com
Web: www.exclusive-networks.pt | **Telefone:** 217 217 493 | **Principais marcas distribuídas:** Aerohive; Allot; F5; FireEye; Gigamon; Imperva; Infoblox; Ixia; LogRhythm; Netskope; Palo Alto Networks; Proofpoint; SentinelOne; Silver Peak; Tanium; Tufin; Vormetric; Arista; Druva; Nuage Networks; Nutanix.

GTI | **GTI Software & Networking** | **Localidade:** Lisboa | **Contacto:** Paulo Rodrigues | **E-mail:** GETIX@gti.es | **Web:** www.gti.es/pt-pt/Paginas/Inicio.aspx e www.diode.es | **Telefone:** 219 491 600 | **Principais marcas distribuídas:** Acer, Acronis, Adobe, APC, Arcserve, Armor, Autodesk, Avermedia, Bg, B-Move, Boldom James, Corel, Devolo, Drift, Eaton, Emtec, Energy Sistem, Ewent, Gigabyte, Gigaset, Gigaset Pro, Griffin, Hercules, Innergie, Intenso, Kaspersky, Kingston, Logitech, McAfee, Medion, Microsoft, Ocz, Panda Security, Plantronics, Port Designs, Quark, Roxio, Sap Business, Objects, Symantec, Synology, Targus, Thrustmaster, TomTom, Toshiba, TP-Link, Veeam, Verbatim, Veritas, Vision Solutions, Wacom, Western Digital, Wolder, Zotac, Zyxel, Alcatraz, Attachmate, Auraportal, Blueliv, Check Point, Domotz, F-Secure, Hitachi, Kemp, Landesk, Lrcrom, Netiq, Novell, One Identity, Onthespot, Open Cloud, Quest, Red Hat, Super Micro, Suse, Tenable, Trendnet, VMware, Watchful, Zimbra.

hama | **Hama** | **Localidade:** Carnaxide | **Contacto:** Ricardo Rodrigues | **E-mail:** comercial.pt@hama.com, ricardo.rodrigues@hama.com | **Web:** www.hama.pt | **Telefone:** 214 693 776 | **Principais marcas distribuídas:** Hama, Avinity, Sandisk, Thomson, Sitecom, Fresh Rebel, BlackRock e White Diamonds.

inforfoco | **Inforfoco Distribuição- Equipamentos Informáticos Lda.** | **Localidade:** Lisboa | **Contacto:** Jorge Lima | **E-mail:** jorge.lima@inforfocodi.pt
Web: www.inforfoco.pt | **Telefone:** 217 625 107 / 217 625 100 / 916 351 812 | **Principais marcas distribuídas:** VORTUS, Intel, Kingston, Seagate, Toshiba, HP, Asus, LG, Samsung, Lifotech, Microsoft, D-Link, AsRock, Western Digital, Primux, Kaspersky, Crucial, NGS, 2-Power, MSI, Philips.

Ingecom | **Ingecom Portugal** | **Localidade:** Lisboa | **Contacto:** Nuno Martins, Country Manager Ingecom Portugal | **E-mail:** nmartins@ingecom.net
Web: www.ingecom.net | **Telefone:** 211 378 398 | **Principais marcas distribuídas:** McAfee, ForeScout, F-Secure, SealPath, AlgoSec, Allot Communications, A10 Networks, Forcepoint, Rapid7, AlienVault, MobileIron, Flowmon, Garland e WhitBearSolutions (WBS), THYCOTIC e SONICWALL.

INGRAM | **Ingram Micro Portugal** | **Localidade:** Sintra | **Contacto:** Geral Comercial | **E-mail:** pt.comercial@ingrammicro.com | **Web:** www.ingrammicro.com
Telefone: 219 154 340 | **Principais marcas distribuídas:** **Mobility** - Alcatel, Sony, Honor, Huawei, BlackBerry, HTC, Wiko, Microsoft, Meizu, Coolpad, Marshall, Urbanears, Coloud, Zagg. **IT** - Dell, Microsoft, HP Supplies, Fujitsu, Kingston, Seagate, Intel, Western Digital, Zyxel, Datacore, Acer, Logitech, Netgear, Juniper, Epson, LG, Nvidia, Smart Technologies, Qnap Systems, Barracuda.

jp.di | **jp.di** | **Localidade:** Porto (sede) e Lisboa (delegação) | **Contacto:** Helder Miranda (Marketing) | **E-mail:** info@jpdi.pt | **Web:** www.jpdi.pt
Telefone: 229 993 955 | **Principais marcas distribuídas:** 1Life, Acer, Aero Cool, AKG, Alcatel, Alpha Gamer, AMD, Ansmann, APC, Apple, Asus, Billow, Bit4ID, Brother, Conceptronic, Cooler Master, Datalogic, Devolo, Dji, Drobo, Eaton, Epson, Equip, Fitbit, FSP, Fujitsu, Gigabyte, GoPro, Hanns.G, Harman Kardon, Hisense, Honneywell, HP, HPE, Huawei, Intel, Intenso, JBL, Kaspersky, Keep Out, Kingston, Lapa, Lenovo, Level One, Lexmark, LG, Longshine, Mars Gaming, Microsoft, Mobilis, MyMaga, Napofix, NGS, Nokia, NOX, Ocz, OKI, Ozone, Parrot, Playseat, PNY, Puro, Qnap, Razor, Rivacase, Samsung, Sandisk, Sennheiser, Sony, Storex, Tacens, Teamgroup, Trustmaster, ThunderX3, Toshiba, TP Link, Transcend, Trust, Tsunami, Turtle Beach, Western Digital, Wiko, Wingsys, Xerox, Zebra, Zonerich.

Lidera | **Lidera Networks** | **Localidade:** Lisboa e Madrid | **Contacto:** Renato Lopes | **E-mail:** renato.lopes@lidera.com | **Web:** www.lidera.com/PT
Telefone: 21 370 30 50 | **Principais marcas distribuídas:** McAfee, Cylance, Kaspersky, Buguroo, Securonix, Bitglass, MOJO Networks, NComputing, Blueliv, CouterCraft, Randed, Kemp, Sonicwall, Acronis.

Liscic | **Liscic, Lda** | **Localidade:** Lisboa | **Contacto:** Paulo Trindade | **E-mail:** info@liscic.pt | **Web:** www.liscic.pt | **Telefone:** 217 100 650 | **Principais marcas distribuídas:** Projetores, monitores e public displays da NEC Display Solutions, impressoras & gestores documentais e impressoras de etiquetas e código de barras da Toshiba.

Listopsis | **Listopsis** | **Localidade:** Lisboa, Porto, Braga | **Contacto:** Laurentina Gomes | **E-mail:** lisboa@listopsis.pt; porto@listopsis.pt; braga@listopsis.pt
Web: www.listopsis.pt | **Telefone:** 217 100 600 (Lisboa), 253 609 000 (Braga), 229 397 600 (Porto) | **Principais marcas distribuídas:** Comercialização de equipamentos, soluções e serviços de impressão, gestão documental, informática e imagem, prestação de serviços de apoio técnico e consultoria das marcas NEC, Toshiba e HP.

minitel | **Minitel** | **Localidade:** Lisboa | **Contacto:** João Fonseca George | **E-mail:** info@minitel.pt | **Web:** www.minitel.pt | **Telefone:** 213 810 900
Principais marcas distribuídas: Adobe, Filemaker, Wacom, Seagate; **Segurança** - Webroot, Vipre, ThreatTrack, Endian, Device Lock
Armazenamento - QNAP, Western Digital, Seagate, Crucial, Kingston, Transcend, Lexar | **Backup e Disaster Recovery** - Unitrends, RMM, Connectwise | **Mobilidade** - SOTI | **Impressão** - Seiko Instruments | **Redes** - TrendNet, Ubiquity | **Conetividade** - Kensington | **SmartHome** - Smanos e Elgato
Saúde - iHealth | **Acessórios** - Incipio, My Kronoz, Scooshe, Braven ,Floom, Dicot, Innergie, Xtorm, UAG.

Multimac | **Multimac** | **Localidade:** Lisboa, Porto e Faro | **Contacto:** Paulo Antunes – Director Comercial Business Solutions | **E-mail:** pantunes@multimac.pt
Web: www.multimac.pt; www.xopvision.pt; www.unibind.xopvision.pt | **Telefone:** 218 161 360, 226 061 640, 289 805 888 | **Principais marcas distribuídas:** Sharp, Lexmark, Unibind, Xopvision, Multixop, Cashlogy, Hitachi, Christie, Vivitek, Vestel.

NIPOSOM | **Niposom, J. Nabais, Lda** | **Localidade:** Lisboa | **E-mail:** comercial@niposom.com | **Web:** www.niposom.pt | **Telefone:** 218 440 200
Principais marcas distribuídas: Gigabyte, MSI, Asus, ADATA, Micron, A4Tech, Saphire, Silicon Power, AsRock, Seasonic, FSP, MkpLUs, Eurotech, Asustor, Bluera, Zebex, Edifier, Microlad, Sharkoon, NZXT, Fractal entre outros.

optivisus | **Optivisus** | **Localidade:** Lisboa | **Contacto:** comercial@visus.pt | **E-mail:** optivisus@visus.pt | **Web:** www.visus.pt | **Telefone:** 217 910 787
Principais marcas distribuídas: Draytek, Cybonet, Vivotek, Mobotix, Uniview, Dynacolor, Lilin, Olivetel, Fujinon, Networkoptix, Qihan, QNAP.

Prosonic | **Prosonic** | **Localidade:** Porto Salvo | **Contacto:** Miguel Rodrigues | **E-mail:** comercial@prosonic.pt | **Web:** www.prosonic.pt
Telefone: 214 257 800 | **Principais marcas distribuídas:** Panasonic, Utax, HP, Hikvision.

Tech Data | **Tech Data Portugal** | **Localidade:** Lisboa | **Contacto:** Fátima Farinha | **E-mail:** ffarinha@techdata.pt | **Web:** www.techdata.pt
Telefone: 214 728 400 | **Principais marcas distribuídas:** Adobe, APC, Apple, Autodesk, Canon, Cisco, Corel, Crucial, D-Link, Dell, Epson, HP Inc, HPE, Intel, Kingston, Lenovo, LevelOne, McAfee, Microsoft, MSI, Toshiba, Veeam, VMware, Xerox, Western Digital.

TENMEGA | **Tenmega** | **Localidade:** Odivelas | **Contacto:** Maria José Brito | **E-mail:** mjose.brito@tenmega.pt | **Web:** www.tenmega.pt | **Telefone:** 219 345 480
Principais marcas distribuídas: Belden, Brand-Rex, Facemate, Hirschmann, Panduit, Rittal, Simon.

Westcon Comstor | **Westcon | Comstor** | **Localidade:** Lisboa | **Web:** www.westconcomstor.com | **Telefone:** 210 310 210 | **Comstor – Contacto:** Vítor Barreira
E-mail: vitor.barreira@comstor.com **Marcas distribuídas:** Cisco | **Westcon UCC – Contacto:** Paulo Neves
E-mail: paulo.neves@westcon.com **Marcas distribuídas:** Advatel, Altigen Communication, AudioCodes, Avaya, Bankup, Blue Jeans Network, Enghouse Interactive, Extreme Networks, Jabra, Microsoft Lync 2013, Oracle, Plantronics, Polycom, Ruckus, SMART, Snom, Ribbon, Speakerbus, Spectralink, Prognosis, Oodrive, VIAVI, SilexPro | **Westcon Security – Contacto:** Anabela Cândido **E-mail:** Anabela.candido@westcon.com **Marcas distribuídas:** Alient Vault, Arbor, Check Point, F5, HP Security (Micro Focus), Juniper, Palo Alto Networks, Pulse Secure, Skybox, Symantec/BlueCoat, Trend Micro.

WhiteHat | **Whitehat** | **Localidade:** Algés | **Contacto:** Nuno Mendes | **E-mail:** comercial@whitehat.pt | **Web:** www.whitehat.pt | **Telefone:** 214 139 210
Principais marcas distribuídas: ESET, Xopero, Safetica, Flexera GreyCortex, Untangle, Peplink, Infracore, CoSoSys.

CPC Di



• Performance • Estabilidade • Potência

PCS Di são a garantia para obter as melhores experiências de jogo!



7ª geração processador Intel® Core™ i7-7700
Chipset Intel Z270
Motherboard STRIX Z270F GAMING
16GB 3000MHz DDR4 CL15 DIMM
SSD Force MP500 series NVMe PCIe M.2 240GB
Gráfica GTX1080 TI 11G

WWW.CPCDI.PT

Marcas comercializadas
Características dos produtos
Disponibilidade no Porto e em Lisboa
Alertas personalizados de stock recém-chegado
Preços personalizados
Campanhas em vigor
Encomendas Pendentes e Facturadas
Configuradores: PC's, Portáteis, Servidores, Memórias
e Licenciamento de Software
Nova Plataforma Cloud Solution Provider
Gestão de RMAs

