

Su negocio con Microsoft sigue creciendo y es una de sus bazas en este ámbito

"Queremos ser el socio *cloud* de nuestros *partners*"



V-Valley es uno de los grandes jugadores del canal en el terreno *cloud*. Lleva varios años formando a su equipo y construyendo una oferta de soluciones y servicios para atender todas las necesidades y guiar al canal en su viaje hacia la nube y los modelos de pago por uso. Esta trayectoria, la fortaleza del Grupo Esprinet, al que pertenece, y su vocación de apoyo a sus *partners* son sus mejores "armas" para extender su propuesta *cloud* en el canal.

Rosa Martín

Hugo Fernández, consejero de V-Valley, y Roberto Alonso, head of Sales & Marketing, Cloud & Software Area en V-Valley

El mercado del *cloud* no deja de crecer como confirman los últimos estudios, lo que abre nuevas oportunidades al canal, aunque para aprovecharlas hay que conocer la tecnología y entender este modelo de negocio. En este escenario, contar con un mayorista que guíe al resto de actores del canal en este proceso es una garantía para alcanzar el éxito. Hugo Fernández, consejero de V-Valley, así lo cree y señala que "la tecnología ahora se consume, no se adquiere, con lo cual el mayorista es una pieza fundamental para acercar ese mundo de automatización y de facturación al canal".

V-Valley lleva varios años apostando por este modelo de negocio. Ha pasado por un proceso de "nubificación" en el que ha involucrado a todo su equipo de profesionales, un factor que ha sido determinante para consolidar esta apuesta. "Si los equipos no tienen esa capacidad de adaptarse es muy difícil convencer a los *partners* para que vayan a ese mundo", insiste Fernández.



Hugo Fernández, consejero de V-Valley

"La tecnología ahora se consume, no se adquiere"

Este conocimiento y su experiencia en este terreno le avalan para guiar al canal en este camino hacia la nube, aunque todavía es consciente de las barreras que hay que superar como la escasez de profesionales para trabajar en el ámbito tecnológico del *cloud*.

Estrategia y oferta

V-Valley está desarrollando una estrategia en el terreno del *cloud*, basada en la cercanía, la especialización y el servicio a sus *partners*. Roberto Alonso, *head of Sales & Marketing, Cloud & Software Area* en V-Valley, se muestra contundente al afirmar que su intención es "ser el socio *cloud* de nuestros *partners*. Y, además, elegimos la palabra socio porque el mundo *cloud* abre muchas posibilidades tecnológicas y tenemos una especialización que hace que nuestros *partners* puedan descargar muchas actividades en nosotros. Elegimos también la palabra socio porque entendemos el mundo *cloud* como una relación a largo plazo".

Esta visión, unida al conocimiento de su equipo y su *expertise*, le habilita para guiar a cualquier tipología de *partner* desde los principiantes en el *cloud* hasta los más expertos y los ISV.

Uno de los pilares de su propuesta *cloud* es su oferta en la que destacan las soluciones de Microsoft, un proveedor con el que mantiene

"En España tenemos el centro de excelencia *cloud*"

una relación estrecha y con el que está desarrollando el mercado de las soluciones en la nube. "Trabajamos muy estrechamente de la mano de Microsoft e incluso hemos adoptado el término "perseverancia digital" que ha lanzado y que es como trabajamos nosotros con nuestros *partners*", explica Alonso.

Este trabajo consiste en ayudar a sus socios a impulsar la digitalización de sus clientes en todas las áreas comenzando por los procesos que cubre Microsoft 365 y continuando con otros servicios en Azure. "Los crecimientos siguen siendo espectaculares, pero vemos que el canal necesita más ayuda en la parte de Azure", confirma el directivo.

En el centro de su estrategia hay otro elemento para articular la gestión de su oferta y es su plataforma, que comenzó a funcionar en la etapa anterior del mayorista y que se reforzó

al incorporarse al Grupo Esprinet. La inversión que se ha destinado a su mejora, que se ha basado en las opiniones de sus clientes, le ha permitido alcanzar un elevado grado de satisfacción y de usabilidad.

Además, V-Valley también está divulgando las ventajas del mundo *cloud* y dando visibilidad a sus socios a través de CloudMaster, un portal orientado al cliente final con información sobre las tendencias y las soluciones de sus *partners*. "Es una de las patas de colaboración y de servicio que damos a nuestros clientes", destaca el *head of Sales & Marketing, Cloud & Software Area* en V-Valley.

Resultados y tendencias

El negocio del *cloud* es un motor del crecimiento del Grupo Esprinet. El año pasado creció a triple dígito, como indican sus re-

“El propio *cloud per se* es ya una gran oportunidad de negocio”

sultados globales, y en este crecimiento tiene mucho peso la actividad desarrollada por V-Valley en nuestro país. “En España tenemos el centro de excelencia *cloud* y hemos sido la locomotora”, destaca Fernández. La buena salud de este negocio se espera que se mantenga durante los próximos años y su intención es seguir invirtiendo para aprovechar este crecimiento. Al mismo tiempo, aunque ya cuenta con un completo *portfolio* de soluciones, sigue mejorando su oferta. “Una de nuestras labores es seguir incorporando soluciones contrastadas y fiables para nuestros *partners*. Y en eso trabajamos constantemente”, recalca Alonso.

Esta línea de trabajo le permite estar preparado para afrontar los nuevos retos y apro-



Roberto Alonso, head of Sales & Marketing, Cloud & Software Area en V-Valley

vechar las oportunidades que presenta el mercado. Fernández indica que “el propio *cloud per se* es ya una gran oportunidad de negocio”. A su juicio, el paso a la nube es una gran oportunidad para el canal y no solo en el terreno de la infraestructura sino por otros servicios que lleva alrededor.

Alonso destaca entre las tendencias que se observan y que serán fuente de oportunidades todo lo relacionado con el puesto de trabajo híbrido, la infraestructura y las nubes públicas, la seguridad y la gestión de las bases de datos.