



iintelektron

NUEVO GERENTE COMERCIAL

La empresa Intelektron S.A. tiene el agrado de informar a sus clientes que el Lic. Marcos Ariel Rabinovitz fue designado como nuevo Gerente Comercial de la compañía.

Recibido de Licenciado en Administración de Empresas en la Universidad de Buenos Aires, Rabinovitz tiene una trayectoria de más de 17 años en el Banco Galicia, donde se desempeñó en la Gerencia Comercial en distintas sucursales de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y del Gran Buenos Aires.

El nuevo Gerente estará a cargo de las dos divisiones con las que cuenta Intelektron dentro de su estructura comercial: el Canal de Venta Corporativa y el Canal de Atención a Gremio y Distribuidores. ■



TECNOALARMA

FIN DE CICLO PARA UNA EMPRESA NACIONAL

Sin lugar a dudas, el comunicado que reproduciremos a continuación forma parte de esas noticias que preferiríamos nunca tener que publicar: el cese de actividades de una empresa nacional.

Marcelo Casetta, Martín Casetta, Pablo Casetta, Diego Sánchez y Gustavo Varese firmaron la misiva que circula entre clientes y amigos de Tecnoalarma, carta que también fue remitida a nuestra redacción y, tal como fue escrita, compartimos con nuestros lectores.

Estimados clientes:

"Después de dilatar por mucho tiempo esta decisión, queremos informarles que, desde el 28 de febrero de 2013, suspendimos la fabricación de todos nuestros productos TECNOALARMA. Comenzamos, humildemente en el año, 1982 y hasta el presente transcurrieron más de 30 años, tras de muchas alegrías y también tristezas, con muchas horas empleadas en desarrollos, por el afán de superarnos, con muchas esperanzas e inversiones en máquinas, matrices y personal calificado, con todo el empuje que necesita una Pyme para permanecer y también crecer.

Por todo el afecto y apoyo recibido durante estos 30 años, queremos agradecerles y también expresarles nuestro aprecio y respeto a los que posibilitaron tanta permanencia: a ustedes señores clientes.

Por el momento, y hasta nuevo aviso, el soporte técnico seguirá funcionando con normalidad. Les pedimos nos remitan cualquier reparación pendiente y retiren los productos que estén reparados a la brevedad. Los productos en stock se seguirán vendiendo con normalidad, hasta



agotar el remanente de los mismos. Les rogamos no depositar ningún pedido sin constatar la existencia previamente con su vendedor". ■



The Open Platform Company

NUEVO PROGRAMA PARA SOCIOS COMERCIALES

Milestone Systems, la compañía de plataformas abiertas en software de administración de video IP (VMS), está implementando la nueva generación de su Programa de Canales para su red global de socios comerciales (distribuidores, revendedores e integradores de sistemas). El nuevo programa pone énfasis en mayores ganancias para los canales de Milestone en lo que respecta a rendimiento en formación y certificaciones, conocimiento y experiencia con productos, y posibilidades de soporte.

"Nuestros socios comerciales son parte de Milestone", dijo Lawrence de Guzmán, Director de Operaciones Comerciales Globales para Milestone Systems. "Nos centraremos en atenderlos con herramientas más sencillas, mayores bonificaciones y mayor diferenciación en el mercado. Los aliados comerciales de Milestone en todo el mundo ahora están en capacidad de elegir con mayor flexibilidad cómo desean llevar sus negocios con Milestone para crear las mejores soluciones de vigilancia por video para sus clientes".

La nueva generación del Programa de Socios Comerciales de Milestone muestra su nueva cara al mundo en el sitio web de la empresa con un portal de socios fácil de usar llamado "My Milestone", ahora con una sección de Sala de Negocios que ofrece actualizaciones sobre el estado de los socios, opciones de formación y soporte, herramientas para administrar licencias de software, así como nuevos roles y derechos de administración. Milestone mejorará continuamente el portal para permitir a los socios expandir sus negocios.

Se están incorporando cambios importantes a la sección de Milestone "Dónde Comprar", en el sitio web, para mostrar con claridad el nivel de los socios como Plata, Oro, Platino o Diamante, con una nueva función de búsqueda por mapas según la cercanía. Los criterios para dichas diferenciaciones trascienden las consideraciones tradicionales en la industria, que se han basado más en el volumen de ventas; ahora se promueven otros atributos claves de los socios.

"En 2013, Milestone quiere ayudar a sus socios comerciales a pensar más en grande, actuar más en grande y ganar más en grande con la nueva generación de este programa de socios y ampliación de su alcance en el mercado", resume de Guzmán. ■

