



Sobre a Empresa

A {Q2} é uma empresa que busca encurtar a distância entre os problemas e as soluções, baseando-se no conhecimento tecnológico de seus recursos humanos e no profundo entendimento das necessidades dos usuários.

Focamos na elaboração de soluções criativas que permitam resolver essas necessidades, assegurando também a maximização do bem-estar da comunidade e a proteção do meio ambiente.

www.q2group.com.ar

Argentina

Luciano Ktenas sócio-fundador da **Q2 Group S.A.**, fala sobre o trabalho que sua empresa realiza e sua relação como representante da Vertiv desde que a empresa nasceu, há três anos.

Que tipo de trabalho sua empresa realiza?

Focamos em dar soluções turn-key, ou seja, soluções de infraestrutura em lugares críticos onde a continuidade das operações é necessária. Fundamentalmente, nossa estratégia está baseada em uma força de vendas bem capacitada que possa assessorar o cliente antes da compra e oferecer a ele a melhor solução e, uma vez lidando com a execução da obra, escolhemos pessoal focado em alcançar os objetivos que foram estabelecidos antes do início do projeto. O outro lado do negócio é contratar os melhores instaladores na área correspondente, para executar a obra com a qualidade excelente que buscamos.

O que os levou a escolher a Vertiv como parceira de negócios?

Antes de tudo, o que buscávamos era qualidade. Representamos outros produtos que não entram em conflito com o portfólio da Vertiv e, nesse sentido, procuramos nos associar com fornecedores que tenham as marcas número um. Essa foi uma das razões que nos levou a trabalhar com a Vertiv. Além disso, conheço a empresa há vários anos e, tanto eu quanto meu sócio, temos muito conhecimento sobre todo o portfólio da Vertiv de forma que contamos com isso, e, se o cliente nos chama para algum produto pontual, tentamos integrar e adicionar mais produtos dentro da solução.

Você pode mencionar um caso em que tiveram que implementar uma solução apoiada pela Vertiv e que benefícios obtiveram?

Precisamente, estamos finalizando um projeto que levou quase dez meses para ser elaborado. É um cliente da Argentina que está mudando suas operações e começou a dar maior importância para a conectividade dentro de seus data centers para obter a melhor eficácia no que precisa fazer no dia a dia. Então, por isso nos chamaram para atualizar seus data centers atuais e desenvolver um novo, de forma que, praticamente desde o início, levamos todos dados atuais que tinham para um Tier III, que não é certificável, e um de seus data centers com um sistema SmartCabinet™ da Vertiv passamos para um Tier II. Isto os permitiu fazer a comunicação entre esses três data centers com mais confiabilidade. Além disso, isso tudo se fez "a quente", ou seja, em nenhum momento esses data centers poderiam ser desligados pois, entre outras coisas, essa empresa monitora rotas, tira fotos e tudo o que se refere à barreiras e pedágios e, assim, foi um caso muito interessante para se trabalhar.

Puderam medir o resultado?

A empresa ficou muito satisfeita com os resultados, primeiro porque o fizemos "a quente", e também porque, sendo praticamente toda uma solução integrada da Vertiv, incluindo o sistema de monitoramento de todo o data center, isso permite que eles tenham o controle do tráfego de informações que estão gerenciando.

Qual a sua opinião sobre o programa de canais da Vertiv?

Era algo que vinha escutando e nesse evento se falou com mais detalhes. Na verdade, me parece algo muito interessante, é muito motivador para os canais. Me parece que agora é mais concreto, com objetivos mais claros, e, por outro lado, o que pude ver é que se alguém investir para desenvolver a marca dentro de sua empresa, terá como uma devolução, um apoio para as ações.

Gostaria de acrescentar algo mais sobre a sua empresa ou sobre os serviços e suporte prestados pela Vertiv?

Acho que nos últimos anos a empresa mudou muito. Passou a colocar muito mais foco no apoio aos canais e o que vejo é que mudou a forma de comercializar. Isso faz com que o canal pense mais na Vertiv quando precisa vender um produto, e, assim, o coloca como um fornecedor que está nas primeiras alternativas porque ela está dando um respaldo, não só pela marca – que já tem – como também um apoio em matéria de marketing, engenharia e pré-venda e isso se traduz em mais tranquilidade quando vamos oferecer os produtos. Me parece estar indo por um bom caminho e dá um bom apoio aos canais.

Caso de sucesso

Parceiro: A Q2 Group S.A. é uma empresa Argentina com três anos no mercado e que se dedica a prover soluções de infraestrutura em lugares críticos onde a continuidade das operações é necessária

Cliente: Empresa na Argentina encarregada de monitorar rotas, barreiras, pedágios e tirar fotos

Desafio:

- Atualização de seus data centers
- Desenvolvimento de um novo sistema

Solução:

- Transferência dos dados atuais para um Tier III
- Mudança de um de seus data centers com sistema SmartCabinet™ para um Tier II
- Comunicação entre os três data centers com mais confiabilidade

Resultado:

- O trabalho pode ser feito "a quente", sem afetar as operações do cliente
- A solução integrada da Vertiv incluiu sistema de monitoramento de todo o data center
- Permitiu ao cliente obter o controle do tráfego de informações

Deseja participar ou conhece alguém com uma grande história para contar? Visite www.vertiv.com/casosdesucesso para ver exemplos e compartilhar sua história.