

**CONTACTO MEDIOS:**  
Avanade España: Silvia Tejado  
+34934459304  
silvia.tejado@avanade.com

## **AVANADE LANZA NUEVAS SOLUCIONES PARA AYUDAR A LAS EMPRESAS A GESTIONAR LAS RELACIONES CON PARTNERS**

*Enterprise Partner Relationship Management (PRM), basado en Microsoft Dynamics CRM, optimiza la colaboración entre las organizaciones y sus partners*

**BARCELONA –27 de enero 2011** – Las empresas buscan expandir e incrementar sus canales de venta, por lo que asegurar y mantener las relaciones con sus partners se ha convertido en una prioridad. Avanade, proveedor de servicios de tecnología para empresas, ha anunciado su solución Enterprise PRM on Demand, diseñada para ayudar a las organizaciones a establecer una relación más dinámica, colaboradora y rentable con sus socios de canal. Basado en la plataforma Microsoft Dynamics CRM (Customer Relationship Management) y el PRM Capability Framework de Accenture, Avanade ayuda a establecer una estrecha colaboración e integración de los procesos de negocio entre los clientes de una empresa y sus socios para favorecer las oportunidades de venta conjunta y aumentar los ingresos.

“Las empresas líderes están invirtiendo en estrategias y aplicaciones colaborativas de PRM que ofrecen infraestructuras compartidas a comerciales y partners,” afirma Ron Ref, Senior Executive en del área de CRM en Accenture “Estas aplicaciones colaborativas PRM están ayudando a los equipos de las empresas a colaborar de forma más efectiva con sus partners para lograr mayor alcance global, aumentar los ingresos y haciendo grandes progresos en el camino hacia un alto rendimiento”.

“Pocas empresas pueden sobrevivir en un entorno altamente competitivo sin un eficiente y extenso canal de partners. Buscar, contratar y mantener estas relaciones requiere una colaboración estrecha entre la empresa y sus socios de canal”, ha señalado Aziz Virani, vicepresidente ejecutivo de Tecnología y Soluciones Globales de Avanade. “Las soluciones tradicionales de CRM carecen de la capacidad de almacenar y gestionar la información de partners adecuadamente. La oferta Enterprise PRM on Demand de Avanade permite a las empresas adaptarse al crecimiento rápido de partners así como incrementar el compromiso entre su departamento comercial interno y los equipos de ventas del partner para diferenciarse de los programas de la competencia”.

Enterprise PRM de Avanade ayudará a las empresas a:

- Crear programas escalables que identifican y atraen nuevos partners y mejoran el rendimiento
- Reducir el tiempo de incorporación de partners para que éstos puedan vender y dar atención al cliente de forma más rápida y efectiva
- Apoyar el esfuerzo de los socios en la distribución, en el registro de acuerdos y en la gestión de posibles clientes - ya que ellos interactúan con clientes y posibles clientes - para promover más oportunidades y mejorar la experiencia de socios y clientes

- Proporcionar herramientas online integradas para incrementar la visibilidad del rendimiento del socio para ambas partes
- Proveer de infraestructura interna y orientada a Internet para dar soporte a miles de complejas relaciones de canal y fomentar la comunicación entre los partners y sus organizaciones.

La solución Enterprise PRM on Demand de Avanade puede proporcionarse a través de un modelo gestionado de Software-as-a-Service, Avande Online Services (AOS). AOS ofrece a las empresas los beneficios de la adopción de aplicaciones basadas en cloud, como mayor rapidez en su despliegue y la flexibilidad de escalar la tecnología para adaptarse al crecimiento empresarial.

La solución también se integra perfectamente con Microsoft SharePoint Server y Microsoft Outlook para permitir una mayor colaboración en las interacciones entre ventas y servicios. La intergración con Microsoft Outlook también facilita la inclusión de prácticas preferidas de canal, como la incorporación de actividades PRM, contactos y programación de rutinas diarias.

Avanade también ofrece una versión on-premises de Enterprise PRM basado en la nueva plataforma Microsoft Dynamics CRM 2011. La compañía patrocina el lanzamiento de Microsoft Dynamics CRM 2011 como proveedor líder de servicios de tecnología empresarial para servicios especializados de Dynamics CRM. Avanade tiene más de 400 consultores Dynamics CRM en todo el mundo y ha implementado, aproximadamente, 100.000 puestos de Dynamics CRM hasta la fecha. Avanade ofrece a sus clientes más opciones de implementación, sistemas escalables y amplias habilidades en soluciones CRM, además de haber sido nombrado Dynamics CRM Partner of the Year por Microsoft en 2009 y en 2010. Más información sobre las soluciones CRM de Avanade, en <http://www.gobeyondcrm.com/>.

#### **Acerca de Avanade**

Avanade provee servicios tecnológicos para la empresa que aúnan visión, innovación y experiencia en tecnologías Microsoft para ayudar a los clientes a conseguir sus resultados. Los servicios y soluciones de Avanade ayudan a mejorar el rendimiento, la productividad y las ventas para empresas de todos los sectores. La compañía cuenta con la experiencia de la red global de consultores de Microsoft, diseñada desde la combinación adecuada de habilidades onshore y offshore, que juntas ayudarán a ofrecer resultados más rápidos, con un menor coste y un menor riesgo. Avanade, que está participada en su mayoría por Accenture, se fundó en 2000 por Accenture y Microsoft Corporation y cuenta con más de 12.000 recursos dedicados en más de 20 países. Puede encontrar información adicional en [www.avanade.com](http://www.avanade.com)

###