

Caso de Éxito | EFOR

Lo que más valoramos es el compromiso de Tech Data a la hora de trabajar en proyectos y ofrecer soluciones

EFOR

Actividad principal:

Desarrollo e implantación de soluciones tecnológicas para empresas: Business Intelligence, infraestructuras de sistemas y proyectos Cloud

Años en el sector: más de 30

Tipología de clientes: Medianas y grandes empresas

Facturación: Un crecimiento sostenido superior al 20%

Número de Empleados: +250

Cobertura geográfica/ área de actividad: Nacional, con oficinas en Zaragoza, Madrid, Bilbao, Barcelona y Alicante

Reconocimientos: Mejor Partner Pyme del Año (Microsoft), Mejor Partner Soluciones de Movilidad (Microsoft). Excelencia en Marketing Digital de IBM 2016 y 2017.

www.efor.es

976 467 676

¿Quién es EFOR?

EFOR apuesta por las funcionalidades y las ventajas de los sistemas Cloud como aceleradores en las propuestas de **transformación digital** hacia los clientes.

Inmersos en una innovación continua que trasladan a sus clientes, ofrecen soluciones basadas en Power BI, Machine Learning, inteligencia artificial, IoT, ciberseguridad, soluciones SaaS de Modern Workplace con Microsoft 365, y soluciones IaaS y PaaS con Azure.



“Para EFOR el principal proveedor de servicios Cloud es Microsoft, y Tech Data juega un papel muy importante en esta alianza estratégica, poniendo a nuestra disposición recursos y servicios que, a nivel individual para un Integrador como EFOR, sería muy costoso y en ocasiones imposibles de conseguir”

Gonzalo Bernal, Director de EFOR

Desarrollan soluciones con IP propia, siendo actualmente uno de los partners con más soluciones publicadas en el catálogo de Microsoft, que es utilizado internamente por la multinacional para mapear las necesidades de sus clientes con las soluciones de los partners.

¿Cómo ve EFOR el negocio Cloud?

El porcentaje del negocio Cloud frente al 'on premise' supone un 20% y, en nuestra opinión, el negocio 'on premise' todavía tiene un importante recorrido. Y eso es una gran noticia para el negocio Cloud, ya que tiene que ser una palanca de transformación en proyectos de Cloud híbrida.

Durante los próximos años, todavía va a haber una parte importante de escenario 'on premise', siendo cada vez más grande la parte Cloud. Según los analistas de Gartner, en 2020 se espera que represente un 28%, y estas cifras coinciden tanto con la distribución Cloud/'on premise' que nos encontramos en nuestros clientes, como con las previsiones de crecimiento que esperamos en el negocio Cloud.



Los beneficios para el cliente:

- **Innovación.** El negocio Cloud ha sido y sigue siendo una forma de democratizar las grandes infraestructuras para ponerlas al alcance de cualquier empresa, y al mismo tiempo es una importante palanca para abordar proyectos de innovación tecnológica.
- **Flexibilidad.** Disponen de entornos fácilmente replicables, que puedan ser balanceados entre diferentes sistemas Cloud y on premise, de tal manera que el cliente pueda decidir en cada momento dónde le interesa tener alojados sus sistemas y aplicaciones de negocio.
- **Rapidez.** Tanto en el despliegue como en la estabilidad de la solución, habilitando sistemas abiertos de colaboración entre diferentes áreas de su personal o incluso con sus clientes.

¿Qué papel ocupa Tech Data como proveedor para EFOR?

Como es lógico, en una empresa como la nuestra y con la amplitud de servicios que abordamos, necesitamos tener diferentes socios de negocio y con cada proveedor buscamos sinergias para abrir nuevas líneas de negocio o nuevas formas de captación de clientes. Y, entre ellos, Tech Data es proveedor nuestro tanto en el área 'on premise', hardware y software, como en Cloud.

En este contexto, para EFOR el principal proveedor de servicios Cloud es Microsoft, y Tech Data juega un papel muy importante en esta **alianza estratégica**, poniendo a nuestra disposición recursos y servicios que a nivel individual, para un Integrador como EFOR, sería muy costoso y en ocasiones imposibles de conseguir.

Lo más valorado en Tech Data:

- El **compromiso** que tiene con un partner como nosotros para trabajar los proyectos y ofrecer soluciones.
- La **implicación** y **cercanía** que tienen con los principales fabricantes.

¿Cómo veis el futuro con Tech Data?

Si bien Tech Data dispone de un amplio abanico de herramientas para el partner, quizá una de las que creemos que van a ser diferenciales los próximos años sea **StreamOne Cloud Marketplace (SCM)**, ya que nos permitirá aprovisionar y administrar servicios de suscripción de nuestras propias soluciones Cloud.

Queremos **seguir creciendo juntos** y no solo en las áreas en las que ya estamos con un volumen de negocio importante. Hay nuevas áreas, como por ejemplo **IoT**, en las que empezamos a colaborar hace un tiempo y creemos que todavía no han despegado a nivel de volumen.

