

) Noticias Vmark™

Nueva incorporación en Vmark™:

Siguiendo con nuestra estrategia de mantenernos siempre lo más cerca de nuestros clientes, se ha incorporado a Vmark Christian Gómez como nuevo responsable Web y Redes Sociales, con el fin de maximizar las posibilidades de acercamiento y comunicación personalizada que estas herramientas nos ofrecen.

Pág.4

) Novedad

Próximo evento Vmark™ e IBM

Vmark™ e IBM estamos organizando para el 24 de abril una jornada sobre las claves para optimizar la gestión de la información.

Durante esta jornada **“SMARTER SYSTEMS: La visión de IBM sobre cómo convertir los datos de su empresa en información Inteligente”** conoceremos de la mano de los profesionales de IBM las últimas soluciones IBM INFOSPHERE, para incrementar el conocimiento de la información.

Con el objetivo de ayudarle a convertir su información en un activo estratégico fiable, les mostraremos como IBM INFOSPHERE proporciona una plataforma de información unificada para integrar, conciliar, gestionar y analizar, desde diferentes fuentes o sistemas de distintos proveedores, datos y contenido, independientemente de su tipo, volumen o complejidad, de forma tan rápida como sea necesario, y después de ofrecerlos en contexto a los usuarios, a las aplicaciones y a los procesos empresariales.

Como resultado se crea una única versión de los datos reales de la empresa.

• Además en este número:

Ibm Mobile Portal Accelerator 2



Pág.3

Vmark en la XVI Conferencia Nacional de Business Partners IBM



Pág.2

Éxito de nuestra iniciativa de incentivo de ventas software IBM



Pág.3

Cognos.
software

DB2.
software

Informix.
software



Más información en www.vmark.es o en marketing@vmark.es

NewsLetter Q1 2012

) XVI CONFERENCIA NACIONAL DE BUSINESS PARTNERS DE IBM

IBM celebró el pasado 7 de marzo en Madrid su XVI Conferencia Nacional de Business Partners. Más de trescientos representantes de la red de socios comerciales de la Compañía participaron en esta nueva edición, que bajo el lema “Marcando el ritmo en 2012” ha querido servir de punto de encuentro para compartir experiencias y proyectos, hacer balance de los logros obtenidos en 2011 e identificar los retos para 2012.

Durante el congreso IBM hizo un análisis de la situación actual del mercado así como del modelo de negocio que la compañía mantendrá con el canal en 2012. Anunciando que la estrategia de IBM pasa por ayudar a sus Business Partners a transformarse para crecer en un contexto económico tan complejo como el actual y que sus socios de negocio deben ser capaces de evolucionar para poner a disposición de sus clientes propuestas que resuelvan sus necesidades.



Para ello la compañía aumentará su apuesta por liderar la comercialización de soluciones de valor en aquellas áreas de más potencial, como Software orientado a las necesidades del cliente.

IBM apuesta por su estrategia de Smarter Computing, una infraestructura de TI diseñada para gestionar datos, optimizada para cada tarea y gestionada bajo un modelo de cloud computing.



NewsLetter Q1 2012

) Comienza el Programa Know Your IBM 2012

Con Know Your IBM, el programa de incentivos a vendedores de Business Partners, podrás obtener valiosos premios por la realización de módulos de formación online, el registro de ventas y la participación en promociones exclusivas.

El programa Know Your IBM de este año viene con ventajas destacables:

- Posibilidad de conseguir 25 puntos del programa Know Your IBM acudiendo a sesiones de formación Channel Friday.
- Módulos de formación y premios Know Your IBM ahora disponibles desde Blackberry, HTC o cualquier otro dispositivo móvil inteligente.
- Simplificación de ofertas de premios, con mejoras en la navegación, con búsqueda más proactiva e inteligente.

) Una nueva ayuda para empresas y proveedores.

IBM Mobile Portal Accelerator



El software IBM Mobile Portal Accelerator es un producto de adaptación avanzada del contenido que ayuda a las empresas y proveedores de servicios a ofrecer experiencias web excepcionales a usuarios de una amplia gama de dispositivos portátiles.

El software IBM Mobile Portal accelerator ofrece un modo sencillo y rentable de ofrecer contenido y aplicaciones en línea a prácticamente todos los dispositivos portátiles.

) Un éxito en ventas.

Buscando lo mejor para nuestros clientes, la campaña de regalos por la compra de Licencias de IBM se convirtió el pasado mes en un auténtico éxito.

Para aquellos que no la conocían, el regalo consistía en hasta 120 euros en una tarjeta regalo del Corte inglés por compras superiores a 3.000 euros (IVA no incluido).

Un buen regalo ¿verdad?

Lotus

Tivoli

Rational



NewsLetter Q1 2012

) La red, indispensable en el 2012

Es un placer poder unirme a Vmark™ Software España. La comunicación global cada día es más necesaria y eso sumado, a la necesidad de estar cada vez más conectado en la red y los medios sociales, hace de mi puesto, un lugar de responsabilidad que me llena de compromiso.

Es importante una buena estrategia en Internet ya que puede suponer un crecimiento, en el sector TI, de en torno a un 27%, teniendo en cuenta que los hombres adultos españoles lo que más compran por Internet es software y dispositivos multimedia.

Por eso, mi cometido se centra en que Vmark Software España siga avanzando en esta área teniendo muy en cuenta la tendencia actual.

Las redes sociales, el social media, la administración online, las gestiones online y muchos otros aspectos son las bases en las que se fundamenta mi trabajo. Y con ello, queremos que nuestro cliente se sienta más cercano que nunca a su empresa, Vmark™.

Sin olvidar, que esta área depende en mayor medida de muchas otras, y es por ello, que la comunicación es indispensable para conseguir unos buenos resultados.

• Novedades:

Las redes sociales.

Vmark™ Software España dispone de un nuevo aspecto en Facebook y Twitter. Más corporativo, más dinámico y sobre todo con contenidos actuales e interesantes. Además el estreno en este trimestre de nuestro perfil en la red social Google+, completa la estrategia que buscamos con nuestros clientes; la cercanía.

Una web a la altura de Vmark™.

Estamos renovando lo que será para todos -clientes y trabajadores- una nueva herramienta. Sólo diremos que dispondrá de Área de Cliente y muchos otros servicios, Suscripciones, Productos, etc. ¡Les seguiremos informando sobre este tema!

Vmark Group en Europa

MADRID

C/ Basílica, 19 9º-B
28020 Madrid
ESPAÑA

Tlf: 00 34 91 556 29 51
www.vmark.es
info@vmark.es

BARCELONA

Avda. Del Carrilet, 3, 4ª Pl. 04D41
Edificio D (Ciudad de la Justicia)
08902 L'Hospitalet de Llobregat
BARCELONA

Tlf: 00 34 93 419 13 99
www.vmark.cat
info@vmark.cat

FRANCIA

32Rue Arago
92800 – Puteaux
FRANCE

Tlf: 00 33 1 55 23 02 20
www.vmark.fr
info@vmarksoftware.com

ALEMANIA

Bismarkstrasse 6
74072 – Heilbronn
GERMANY

Tlf: 00 49 7131 9190
315

