



El canal de acens crece un 80% en el último año

- *La tecnológica experta en cloud, hosting y housing cierra el año con un incremento del 70% en ventas y proyecta continuar desarrollando servicios para el canal en 2019.*
- *La formación y capacitación proporcionada por acens junto con el lanzamiento de un nuevo panel de gestión han sido los aspectos más valorados por el canal.*

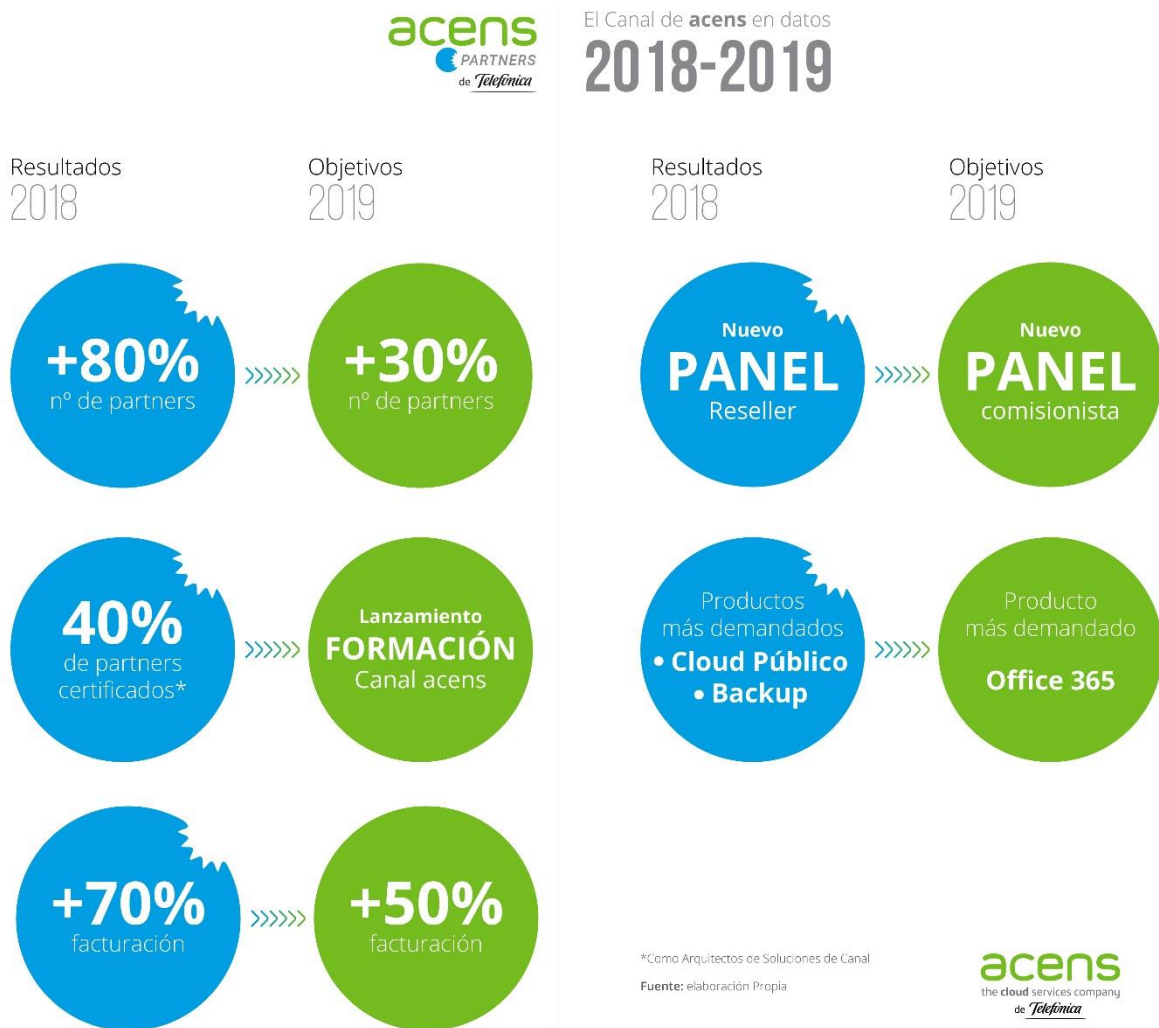
Madrid, 22 de enero de 2019.- [acens](http://www.acens.com) (www.acens.com), especialista en servicios de **Cloud Hosting**, Hosting, Housing y Soluciones de Telecomunicaciones para el mercado empresarial, ha incrementado en un 80% el número de sus partners de canal y aumentado sus ventas en un 70% respecto al ejercicio anterior.

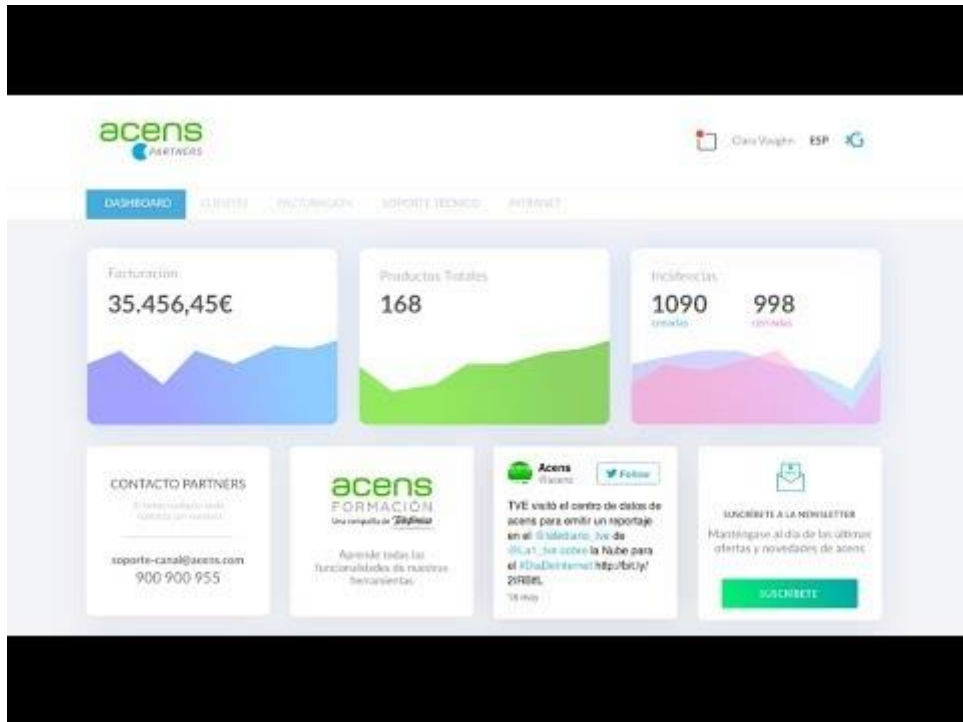
acens ha querido analizar con sus partners las iniciativas que han contribuido a que la compañía mejore su programa de canal y como resultado destacan:

1. **La formación.** Durante este año, acens ha proporcionado a las empresas integradoras y de consultoría TI la formación técnica necesaria para poder afrontar mejor cualquier proyecto de sus clientes, profundizando para ello en la tecnología y soluciones Cloud como Cloud Data Center, One Cloud, Cloud Backup y Object Storage. *“Principalmente hemos apostado durante este último año por dar a nuestro **Canal** formación en diferentes servicios que comercializamos. Queríamos que supieran llevar a la nube todo lo que tradicionalmente se ha estado haciendo en hardware físico. Para ello nos hemos **apoyado tanto en formaciones presenciales, como en Formación acens y en webinars.** Y el resultado es que la certificación de Arquitecto de Soluciones de Canal de acens la tienen actualmente el 40% de nuestros partners”,* señala Alberto Viroulet, Responsable de Canal Indirecto en acens.
2. **Nuevas herramientas que facilitan la gestión.** El pasado mes de noviembre la tecnológica puso a disposición de sus partners un [nuevo panel de gestión](#) para el Canal, un nuevo panel diseñado siguiendo las demandas de sus partners. De uso sencillo, rápido e intuitivo y contenidos que incluyen desde un cuadro con las principales cifras de negocio hasta gráficas detalladas de toda la facturación, filtros para el desglose por cliente, la posibilidad de generar KPI's estratégicos o la descarga de facturas en formatos Excel, CSV o PDF.
3. **Un amplio portfolio de soluciones personalizables.** La compañía ha ampliado su portfolio de productos adaptables a los clientes según sus necesidades como es el caso de [Cloud Backup](#).
4. **Apoyo en la presentación de proyectos a cliente final.** El tiempo de respuesta y el conocimiento del equipo técnico del fabricante es otro de los aspectos más valorados por los partners a la hora de ofrecer proyectos con soluciones personalizadas y de valor añadido.

5. **Seguridad.** La seguridad de la nube continúa siendo una barrera para la migración de procesos de negocio por parte de las empresas. En el caso de acens los partners destacan el valor que supone para los clientes conocer la ubicación de los CPDs y son muchos los años que acens lleva ofreciendo servicios y soluciones cloud.

Con la experiencia de 2018 acens prevé poner en marcha durante este año nuevas iniciativas y productos con el objetivo de incrementar el número de partners un 30% adicional y elevando la facturación un 50%.





[Ver vídeo: Nuevo Panel de Canal acens ya disponible](#)

Puedes encontrar más información sobre Cloud Hosting, Internet y Tecnología en el [Blog](#) de acens. También puedes suscribirte al boletín de noticias [aceNews](#), ver vídeos en [acens.tv](#), apuntarte a cursos gratuitos en [Formacionacens.com](#) y seguirnos en [Facebook](#) (acenstec), [Twitter](#) (@acens), e [Instagram](#) (@acens_com).

Acerca de acens:

acens, empresa del grupo Telefónica, ofrece servicios de “Hosting”, “Housing” y Soluciones de Telecomunicaciones para el mercado empresarial, y es pionera en el desarrollo de las soluciones de Cloud Hosting más completas y competitivas del mercado. Desarrolla su actividad desde 1997 y ofrece sus servicios en España, Brasil, Perú y México. Además, posee dos Data Centers en España con más de 6.000 metros cuadrados, siendo una empresa líder en su sector de actividad. En la actualidad, la cartera de clientes supera los 100.000, con un amplio abanico de servicios contratados que comprenden desde el alojamiento de páginas web hasta soluciones de VPN (Red Privada Virtual) con “outsourcing” de servidores y aplicaciones y tránsitos de salida a Internet y soluciones de nube híbrida, públicas y privadas, para cubrir todas las necesidades tecnológicas y de negocio de las empresas. En 2016 ha desarrollado la plataforma Formacionacens.com para impartir cursos de soluciones Cloud de forma online y presencial, con Masterclasses para que los usuarios resuelvan dudas y vídeos explicativos.

acens gestiona 350.000 dominios y 1 millón de cuentas de correo de clientes. Aloja 130.000 webs en sus 14.000 servidores y máquinas virtuales que ocupan 11 Petabytes de almacenamiento, y administra un caudal de salida a Internet superior a los 4 Gigabits a través de una red troncal multioperador con presencia en los puntos neutros (Espanix, Catnix...). acens Cloud Hosting ofrece a pequeñas y a grandes empresas modelos de trabajo más flexibles, seguros y eficaces, tanto en entornos de clouds privados como en públicos y mixtos.



Para más información:

Noizze Media para acens

Carmen Tapia / Ricardo Schell

ctapia@noizzemedia.com / ricardo.schell@noizzemedia.com

646 892 883 / 699 983 936

acens

Inma Castellanos

inma@acens.com