

SND reforça estrutura e mira nos segmentos Enterprise, Cloud e Locação

Distribuidora está preparada para entregar aos parceiros produtos e serviços completos e de alto valor agregado. Meta é fechar 2022 com R\$ 1.150 bilhão de faturamento

A SND participa da Autocom, maior feira de tecnologia para o comércio da América Latina, com o objetivo de consolidar suas linhas de negócios corporativo e Enterprise. Durante o evento, a distribuidora vai apresentar **soluções e serviços ao segmento Cloud; robustas tecnologias voltadas às grandes empresas; além de modelos de negócios como SaaS e DaaS.**

Ao oferecer soluções cada vez mais completas e ferramentas de apoio às vendas, a SND auxilia seus parceiros a desenvolverem e comercializarem projetos diferenciados. **A estratégia tem dado bons resultados à SND, que em 2020 contou com crescimento de 48%, e em 2021, de 40%.**

Para o diretor comercial, Fábio Baltazar, a SND está consolidada no segmento corporativo, mas para continuar crescendo traz outras marcas ao portfólio, também com o objetivo de ampliar as opções dos parceiros. Foi com esse olhar que em 2021 fechou acordo com a Huawei e lançou a divisão de negócios Enterprise, pela qual oferece soluções de conectividade, datacenter, segurança, entre outras.

“Nosso foco é entregar soluções para automação, por isso nossa participação na Autocom visa estreitar relacionamento e gerar novos negócios no setor. **Para 2022, prevemos que a Huawei represente 5% no faturamento, que está estimado em R\$ 1.150 bilhão.** Para chegar a essa meta, precisamos fomentar oportunidades”, ressalta.

Alinhada a essas estratégias, a SND chega a Autocom já tendo como parceira as fabricantes Tanca e Jetway, que dispõem de extenso portfólio de produtos desenvolvidos para atender ao segmento da automação comercial.

Diferenciais nas soluções e serviços em nuvem

Para a divisão Cloud, a SND disponibiliza ferramentas aos parceiros, para ampliar seu conhecimento e dar respaldo na jornada de vendas. Uma das vantagens das soluções em nuvem é a comercialização de software como serviço (SaaS), que garante ganhos recorrentes. **“Em 2021, atingimos nosso primeiro bilhão de faturamento e a unidade representou 15% com receita recorrente”**, explica Baltazar

Na entrega de ferramentas de apoio às vendas, a SND oferece o Portal 2bcloud, pelo qual a revenda cria seu e-commerce de forma customizável para comercializar soluções em nuvem.

O Programa de Canais Impact Cloud oferece treinamentos e inúmeros benefícios aos parceiros, incluindo ferramentas de marketing e equipe de especialistas para suporte.

Para os parceiros ISVs (Independent Software Vendor), os recursos são essenciais para que possam se aprofundar nas aplicações e desenvolver soluções complementares que fazem toda a diferença nos projetos Cloud.

Locação

A SND traz uma solução para as empresas que querem investir em seu *core business* ao mesmo tempo que precisam investir em tecnologia para suas operações.

Nesse caso, **a distribuidora oferece equipamentos de TI para locação por meio da FS Rental, empresa do grupo SND.** Entre os benefícios da locação estão o modelo de despesa operacional (OPEX), preservando o capital de giro; e a redução de custos de manutenção e da depreciação dos equipamentos, uma vez que eles são sempre atualizados.

“O objetivo da SND é democratizar a locação dando oportunidade para qualquer revendedor vender ou locar produtos.” Fabio Baltazar ainda ressalta a oferta que a distribuidora traz para a Autocom na linha de produtos Tanca e Jetway. “São soluções específicas para automatizar pontos de vendas (PDVs), que serão comercializadas no modelo de locação.”

Sobre a SND

A SND é 100% brasileira e uma das maiores distribuidoras de tecnologia do Brasil. No mercado há 35 anos, atua com agilidade e competência para levar inovação ao setor. Essas qualidades a levaram ao patamar de atender, em média, 6.500 revendas por ano. Para tanto, a distribuidora mantém um portfólio diversificado, com produtos fornecidos por renomados fabricantes mundiais, incluindo soluções em nuvem e serviços. Na área de Cloud já atinge mais de 900 revendedores, bilhetando mensalmente mais de 5 mil clientes destes parceiros.

Todas as linhas de produtos também estão disponíveis pelo e-commerce (www.snd.com.br). Para Cloud, por meio plataforma www.2bc.com.br, está disponível serviços especializados para soluções em nuvem e suporte, com atendimento 24X7. A SND oferece ainda um canal de conhecimento – a Universidade SND –, pela qual treina e capacita seus parceiros.

Com sede em Barueri, grande São Paulo, a SND tem filial de vendas no Rio de Janeiro, além disso, conta com Centros de Distribuição localizados em Barueri (SP), Queimados (RJ), Santa Catarina (SC) e Serra (ES), que atendem todo território nacional.

Marcas comercializadas pela SND: Acer, Acronis, AOC, APC, ASRock, BenQ, Brother, CoolerMaster, Corel Draw, FS Rental, Gigabyte, Google for Education, HP, Huawei, Intel, Kaspersky, Konami, Lenovo, LG, Logitech, Micron, Microsoft, Norton, Panasonic, Phillips, Playstation, Samsung, SMS, TP-Link, Wacom, Xbox e Zotac.

Relações com a imprensa

Safira Comunicação – www.safiracomunicacao.com.br | Cel.: (11) 91098-7677

Alice Sanches | alice@safiracomunicacao.com.br | Cel.: (11) 99620-1238