



## **VozTelecom refuerza la formación y amplía su canal de distribución**

**La firma especializada en el desarrollo y prestación de servicios de telefonía IP sigue apostando por su canal de distribución. Para ello, ha puesto en marcha una nueva iniciativa con la mirada puesta en incrementar su presencia entre las PYMES españolas y ayudarles en su migración hacia la telefonía IP. Para llevarlo a cabo, VozTelecom inicia un plan de certificación que le llevará a duplicar la cifra de distribuidores especializados hasta 2010.**

Conscientes de la necesidad de que las pequeñas y medianas empresas migren sus infraestructuras de [telefonía hacia el mundo IP](#), VozTelecom ha puesto en marcha una nueva estrategia para optimizar y ampliar el servicio que a ellas presta su canal de distribución.

Así, además de continuar ampliando las soluciones que pone a su disposición, ejemplificado en sus nuevos servicios de Voz sobre IP (VoIP) basados en comunicaciones unificadas 2.0, la firma ha

puesto en marcha un plan de certificación de [distribuidores](#) apostando por la formación y especialización de su canal.

La idea que maneja la compañía es aumentar su penetración en el mercado a través de los 150 distribuidores autorizados con los que cuenta en el mercado español procedentes del canal de TI y que centran su actividad en el asesoramiento a las PYMES a la hora de evolucionar hacia la telefonía IP y proporcionarles soporte técnico. Para ello, y prosiguiendo en su apuesta por un canal profesional, VozTelecom ha comenzado un proceso de certificación de partners con la mirada puesta en duplicar su número de aquí a 2010, año en el que prevé llegar hasta los 300 distribuidores.

A partir de esta certificación, la compañía establece dos nuevas categorías para su canal, distinguiendo entre el distribuidor y el partner certificado. Así, VozTelecom propone a los integradores convertirse en distribuidores de su servicio aportando su solución de telefonía IP que, según la firma, rebaja hasta en un 50 por ciento sus costes telefónicos. Sin embargo, y conscientes de la necesidad de conocimientos que requieren este tipo de soluciones por parte de los distribuidores, la compañía va a diferenciar entre las dos categorías mencionadas que tendrán obligaciones diferentes y, a cambio, disfrutarán de una serie de prestaciones distintas, aunque también de algunos beneficios comunes.

Sin duda se trata de un paso más realizado por la firma con la mirada puesta en continuar apostando por un canal de distribución formado para prestar a las PYMES la propuesta en producto y servicio adecuado para evolucionar hacia la telefonía IP.