

Caso de éxito

Comstor: confiable para cualquier proyecto de Cisco

En Comstor, estamos orgullosos del éxito de nuestros partners. En este caso de éxito hablamos con Frank Vergeer, director de Veducon, empresa que suministra productos de Cisco para grandes cadenas minoristas. Frank también fue cuatro veces ganador del premio Cisco Instructor.

Frank, cuéntanos un poco sobre la historia de tu empresa.

“En 1996 conseguí mi primer trabajo en ICT como administrador de redes de la Universidad de Utrecht. Estuve allí durante cuatro años, donde obtuve muchos conocimientos prácticos. Fue también cuando conocí la marca Cisco por primera vez. Ahora debo decir que me apasiona Cisco: es parte de mi estilo de vida.

Mi segundo trabajo fue con un partner de Cisco, donde trabajé como instructor e ingeniero. La sección de formación de la empresa se vendió, por lo que decidí iniciar mi propio negocio. En 2006 inicié Vergeer Education Consultancy, o Veducon, para abreviar. Desde entonces, he dado cursos de formación de Cisco para partners a nivel nacional y en el extranjero, y también estuve trabajando en algunos proyectos de networking”.

“

Si necesito una cotización, sé que la recibiré rápidamente.

”

¿Por qué decidiste convertirte en partner de Cisco y Comstor?

“Hace unos diez años, un empleado de Cisco, que además venía previamente de trabajar en Comstor, me preguntó si me gustaría ser partner de Cisco. Eso llamó significativamente mi atención, ya que significaba que podía comprar equipos de Cisco con un buen descuento, y me gusta usar equipos de Cisco con mis alumnos durante mis cursos de formación. Después de que superar los exámenes pertinentes, me convertí en Select Partner de Cisco. Elegí a Comstor como distribuidor, en parte siguiendo el consejo del empleado de Cisco anteriormente mencionado y, por otra parte, porque estaba buscando un partner con conocimientos sustanciales.

El trabajo como partner de Cisco iba tan bien que los clientes me pedían que les ayudara a reducir las cargas. Por eso, decidimos convertirnos en un proveedor de servicios gestionados y ofrecemos un paquete de servicios de extremo a extremo. Suminstramos equipos a través de Comstor, realizamos contratos de mantenimiento con Cisco, diseñamos, instalamos y configuramos redes y, si se solicita, también podemos administrar la red. Ahora trabajo con una red de autónomos y partners, cada uno con sus propias áreas de especialización”.

“

Cuando se abre una nueva tienda, todo tiene que funcionar.

”

Uno de tus clientes es una gran cadena minorista internacional. ¿Cómo empezaste a trabajar con ellos?

“Inicialmente llegué a este minorista como asesor para resolver sus problemas de wifi. Una de mis recomendaciones fue simplificar la red y con eso logré que se entusiasmaran con Meraki. Comenzamos a trabajar como un proveedor de servicios gestionados de su oficina central en Ámsterdam. Desde entonces, se añadieron más y más tiendas. De Oslo a Zúrich, volé alrededor del mundo con mis colegas para implementar Meraki.

Comstor organizó la logística para nosotros, almacenó los equipos en sus almacenes y organizó los envíos. Soy un fanático del control, así que le pedía constantemente a Comstor que me proporcionara el código de seguimiento del hardware enviado. De este modo, pude seguir el progreso y, cuando vi que el envío había llegado, pude llamar al cliente, que es algo que siempre se agradece”.

Toda la industria de IT sufre la escasez de chips. ¿Eso también afectó a tu negocio?

“Sí, como tantos fabricantes, tenemos problemas con las entregas debido a la escasez de chips. Por ejemplo, el año pasado, tuvimos un pedido importante y no pudimos entregarlo. En ese momento, de la mano de Comstor fui en busca de otros canales de hardware y/o hardware alternativo de Cisco con especificaciones comparables.

Decidimos optar por sus productos “Refresh”, como los llama Cisco; es decir, hardware que es prácticamente nuevo, con garantía incluida, pero a un precio más económico. Este hardware permitió la rápida migración de las primeras tiendas de nuestro cliente. Desde entonces, nos han proporcionado más negocio, en parte debido a que Comstor nos ayudó a resolver este problema tan rápidamente”.

¿Qué más piensas sobre la colaboración con Comstor?

“Estoy contento con el enfoque personal y los canales rápidos de comunicación. Estoy tan ocupado que es importante poder confiar en las personas. Tanto si estoy realizando una inspección de wifi, como si tengo una reunión con un cliente, envío un correo electrónico rápido por la mañana preguntando por una cotización, y por la tarde ya tengo una respuesta.

Esto también funciona bien para el cliente final. El mundo del comercio minorista es muy dinámico, lo que a veces puede causar mucho estrés. Cuando se abre una nueva tienda, todo tiene que funcionar. Esto también puede significar que necesitas moverte rápidamente. Con Comstor, siempre hay un punto de contacto especializado, por lo que incluso si nuestra persona de contacto habitual está de vacaciones, igualmente recibiremos una respuesta en una hora”.

