



Protección de la cadena de suministro: Lidera Cloud plataforma de contratación de servicios de ciberseguridad para el canal



Conxi Palmero

Directora de Alianzas Estratégicas
del Grupo Esprinet

Servicios de valor orientados a acompañar al *partner*
en todo el ciclo de vida de sus proyectos

Talento, con conocimiento, de un equipo experto
con un portafolio innovador

Punto de encuentro entre fabricantes, revendedores
y usuarios de tecnología



Dámaso Ramos

Gerente de la Unidad de Negocio
de Servicios de Ciberseguridad
en V-Valley | Lidera



V-Valley | Lidera: Soluciones avanzadas de ciberseguridad basadas en la confiabilidad, la innovación, la excelencia y la capacitación

Desde que naciera en Italia, en 2011, el Grupo Esprinet se ha convertido en uno de los distribuidores de tecnología de referencia en Europa. Su apuesta por la ciberseguridad a través de V-Valley | Lidera también se ha visto refrendada por un crecimiento constante y la cada vez mayor demanda de sus productos y servicios por parte de grandes y medianas empresas, así como en múltiples sectores. Fruto de su buen hacer fue reconocida, en 2023, como mejor mayorista en ciberprotección por Context.

Con el objetivo de “promover la democracia tecnológica y guiar a las personas y las empresas hacia la digitalización”, **Grupo Esprinet**, fundado hace más de 20 años en Italia, se ha convertido en poco más de una década en una referencia para el mercado del sur de Europa. En su éxito reside una clara apuesta por “ofrecer la experiencia de una multinacional, financieramente sólida, con un conocimiento preciso del mercado local, que la ha convertido en un socio de confianza para todo tipo de clientes que apuestan por impulsar su negocio a través de la transformación digital segura”, destacan desde la compañía que, en 2023, facturó casi 4.000 millones de euros, tiene hoy más de 31.000 clientes, 650 marcas distribuidas, una plantilla superior a 1.800 especialistas, y oficinas en Italia, España, Portugal y Norte de África.

Unas cifras que, según ha señalado su director general, **Alessandro Cattani**, crecerán en 2024 por la recuperación de mercados en los que son una referencia, como el de pantallas y dispositivos, además de cuatro áreas en la que tiene una presencia más que notable como son la IA generativa, Ciberseguridad, ‘Todo como Servicio’ y Sostenibilidad. Y, en ellas, jugará un papel protagonista su división de ciberseguridad, nube y *data center*, **V-Valley | Lidera**, cuya plantilla ya roza los 670 empleados (más de un centenar en Iberia), y que el pasado año alcanzó una facturación de casi 1.100 millones de euros sumando sus áreas de ciberprotección, servidores, almacenamiento, redes, software, *cloud*, servicios profesionales y soluciones industriales.

Enfoque local, tecnología global

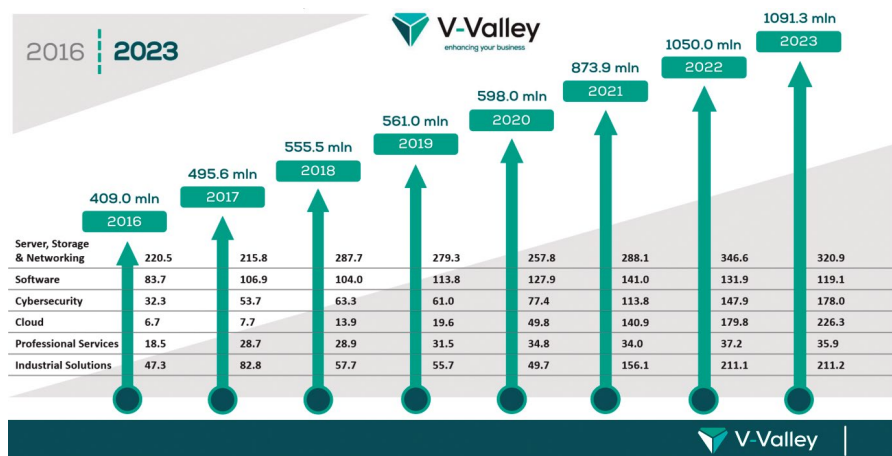
Decía el cofundador de **Apple**, **Steve Jobs**, que para tener éxito aconsejaba estar tan cerca de los clientes “que puedas decir-



David Gasca, Director Marketing Enterprise Security; Alberto López, Director Enterprise Security; y Dámaso Ramos, Business Unit Manager de Lidera Cloud.

les qué necesitan antes de que lo sepan por sí mismos”. Y se trata de una máxima que también define el trabajo y enfoque tanto del Grupo como del área de protección de V-Valley | Lidera, uno de los grandes referentes en el mercado de *Advanced Solutions*. Con el lema ‘*Enhancing Your Business*’ –‘Mejorando tu negocio’–,

la compañía acompaña a los clientes en su apuesta por la transformación digital segura ofreciendo una excelente simbiosis entre la experiencia de una multinacional y la agilidad y el conocimiento del mercado local de un mayorista con vocación ibérica, que centra su trabajo en servir de manera eficiente y personalizada a sus *partners*.



“El principal valor diferencial de la compañía radica en su equipo de expertos, integrado por más de 70 especialistas en ciberprotección con foco en todas las áreas comerciales, independientemente del tamaño de empresa y con todo tipo de perfiles técnicos”

El valor del talento

Por ello, V-Valley destaca que su reto es “ser el punto de contacto clave entre fabricantes, revendedores y usuarios de tecnología”. Desde que llegara en 2018, el director de Enterprise Security de V-Valley, **Alberto López**, ha basado su éxito en “potenciar las capacidades técnicas y de servicios de la compañía, sumando al equipo comercial enfocado en el área de SMB en ciberseguridad”. Precisamente, el talento y el conocimiento es uno de los grandes pilares de la compañía. “Nuestro valor diferencial es nuestro equipo, integrado por más de 70 especialistas en ciberprotección con foco en todas las áreas comerciales, independientemente del tamaño de empresa y con todo tipo de perfiles técnicos”.



Oficinas de V-Valley | Lidera en Madrid

Por eso, para 2024, la compañía se ha marcado como objetivo “potenciar los servicios a los *partners*, desarrollar el mercado de mediana y pequeña empresa (SMB) y seguir trabajando en el catálogo de soluciones”, una estrategia que, sumada a su buen hacer, le ha permitido en menos de una década multiplicar su facturación de los 32 millones de euros de 2016, a 178 millones el año pasado y ser reconocida en 2023 como mejor mayorista en ciberprotección por la reconocida **Context**. En 2024, su apuesta será ir más allá de la gran empresa a través de servicios para pymes, con una plataforma innovadora y pionera en este ámbito, como es Lidera Cloud. Con ella, quiere llevar las mejores soluciones a un sector cuya demanda de seguridad cibernética no deja de crecer por su apuesta por entornos como la nube y las nuevas tecnologías. A ello se suma una variada oferta de servicios y un portafolio de casi 35 fabricantes “con la máxima especialización y pensadas para cubrir todo tipo de necesidades y capacidades de última generación”, explica el director de Marketing Enterprise Security, **David Gasca**. ●

“Trabajar con equipos con elevado *know-how* técnico y una gran empatía para entender las necesidades del canal y de nuestros clientes, es crucial en nuestras alianzas”

Economista por la Pompeu Fabra, Palmero cuenta con una dilatada trayectoria en tecnología, donde comenzó en el área de Control de Gestión y Auditoría, habiendo desempeñado roles de responsabilidad en PwC, Computer Gross y Sesa Spa. Desde hace un año, está a cargo de las alianzas de valor del Grupo Esprinet y, por supuesto, en V-Valley | Lidera.

– Cuenta con más de 25 años en el sector Tech. ¿De qué depende que una alianza, en ciberseguridad, sea un fracaso o un éxito?

– Sobre todo del factor humano. Trabajar con buenos equipos con elevado *know-how* técnico y, a su vez, una gran empatía orientada a entender las necesidades del canal, de nuestros clientes, es crucial para el éxito de nuestras alianzas estratégicas.

– ¿En qué ha evolucionado la forma de acometer alianzas en ciberprotección en los últimos años?

– El rol de los mayoristas de soluciones ha cambiado mucho, los grandes *vendors* tecnológicos globales no buscan sólo *partners* tácticos y operativos en un territorio, sino socios estratégicos que sean capaces de comprender dinámicamente las necesidades del canal y sepan gestionarlas proactivamente, buscan agregadores de competencias, educadores en nuevos *trends*, orquestadores de la gran complejidad del mundo de la ciberseguridad. En un contexto muy dinámico como el que vivimos, con amenazas exponenciales, ser un *partner* estratégico para el *vendor* y para tu clientela significa crear verdadero valor añadido.

– ¿En qué áreas se va a apostar más por alianzas para crecer en este ámbito?

– V-Valley en *cyber* es un proyecto de éxito que ya cuenta con una cartera de soluciones muy innovadoras. Nos gusta trabajar con líderes por *trend* tecnológico, que resuelvan los problemas concretos, con una clara política de canal y que no pierdan el contacto con las necesidades evolutivas de los ecosistemas a los que nuestros clientes se dirigen. Con estos ingredientes se crea un proceso virtuoso de *‘demand genera-*

tion’ al que todos juntos contribuimos, cada uno con su rol. Este es el perfil de alianzas que buscamos. Tenemos que tener claro que jugamos un rol estratégico, que no somos solo un *partner* táctico.

– ¿Sus principales retos en materia de alianzas para 2024 en V-Valley | Lidera?

– ¡Muchos! La racionalización de la cartera de oferta de la compañía que se ha enriquecido ampliamente con la adquisición de Lidera; extender nuestra capacidad para ofrecer servicios especializados para

el canal, ayudando a nuestros clientes en su actividad, así como crear nuevos servicios habilitadores que soporten a nuestros clientes ante un número creciente de amenazas.

– ¿Qué papel juega la IA en ciberseguridad y cómo espera acometer su integración en la oferta de V-Valley?

– La introducción de la IA es una tendencia clave en toda nuestra oferta, no solo en la de ciberseguridad, pero entendámonos: la IA tiene que ser un medio y no un fin para mejorar y ayudar a nuestros clientes de manera más inteligente y adaptativa. En el centro de nuestras decisiones están y estarán nuestros clientes y sus necesidades evolutivas. Nuestro Grupo cuenta ya con un equipo de *data scientists* que ayudan a construir las ofertas y adaptarlas, además de haber invertido desde hace años en uno de los *automated marketplaces* propietarios más a la vanguardia del mercado, colaborando con nuestros *vendors* de referencia para soportar las nuevas modalidades de oferta tecnológica *‘as a service’*. Creo que pocos mayoristas poseen este tipo de recursos en ciberseguridad.

Conxi Palmero

Directora de Alianzas Estratégicas del Grupo Esprinet

Dámaso Ramos

Gerente de la Unidad de Negocio de Servicios de Ciberseguridad en V-Valley | Lidera

Ingeniero, apasionado por la ciberseguridad y firme creyente de que el esfuerzo y el talento son la mejor forma de ofrecer productos y servicios de calidad, Dámaso Ramos es el responsable de una de las áreas más innovadoras de V-Valley | Lidera, con una firme apuesta por los servicios para las pymes. En las oficinas de la compañía, en Madrid, desvela las claves de esta nueva propuesta que aspira a ser una referencia, también en Europa.

“Lidera Cloud permite a los *partners* convertirse en proveedores de ciberseguridad gestionada para pymes sin realizar una inversión inicial”

– **¿Qué ha supuesto para Lidera su integración en V-Valley? Y viceversa.**

– Lo mejor que se puede decir de esta integración es que no ha habido fricciones. Todas las piezas han encajado a la perfección, ya que disponemos de dos portafolios complementarios. Con ello, el éxito que viene cosechando el equipo de ciberseguridad de V-Valley en la gran cuenta se ve complementado por los que integramos Lidera que, históricamente, hemos destacado por aportar un valor diferencial en otros segmentos de mercado. Así que, para los que formamos parte de Lidera, esta integración supone pasar a formar parte de una gran organización, con todo lo que ello supone en términos de proyecto y de retos profesionales.

– **Cada vez es más complicado diferenciarse en un mercado como el de la ciberseguridad en Iberia, ¿cuál es la clave para que los clientes perciban el valor de una propuesta?**

– Sí, cada vez hay más actores en nuestro sector y, también, cada vez más especializados. En nuestro caso, tenemos claro que la mejor forma de diferenciarnos es aportar al canal aquello que demanda. Nuestro sector lleva tiempo orientándose hacia los servicios gestionados, y con la nueva área de Lidera Cloud ofrecemos una plataforma que permite al *partner* entregar este tipo de servicios

sin realizar una inversión costosa en infraestructura.

– **¿Cuáles son los problemas técnicos y tecnológicos con los que se encuentran los CISOs y las empresas para estar actualizados en un panorama de amenazas cada vez más complejo y cambiante?**

– Resiliencia, IA y tecnologías cuánticas son temas de actualidad para todas las empresas. Sabemos que cualquier estrategia debe apoyarse en tres pilares: tecnología, personas y procesos. En las grandes organizaciones esto es algo que está asumido y se aplica con excelencia. A medida que vamos bajando en la pirámide empresarial, el acceso a los dos últimos pilares, personas y procesos, se hace más complicado. Es aquí donde

nuestro canal y herramientas –como Lidera Cloud– van a jugar un papel fundamental.

– **Acaban de poner en marcha la plataforma Lidera Cloud, como una de las grandes áreas de negocio de V-Valley, de la que es responsable. ¿Qué ha sido lo más complejo y lo que más valor aporta?**

– Lidera Cloud es el resultado de más de 20 años de experiencia ofreciendo ciberseguridad como servicio a nuestros socios. La pusimos en marcha en junio del año



pasado, con el objetivo de consolidar el conjunto de servicios que ya ofrecíamos. Esto quiere decir que nuestro canal ya está concienciado para ofrecer servicios de ciberseguridad a clientes pequeños y medianos apoyándose en nuestra plataforma.

– **¿Cuáles son los pilares en los que basarán su éxito?**

– A través de esta plataforma ofrecemos a nuestros *partners* la posibilidad de hacer provisión automática de servicios, pero lo que más valoran los clientes es el acompañamiento que realizan nuestros equipos comerciales y técnicos. Nuestros consultores acompañan al cliente durante todo el proceso de *onboarding* en la plataforma capacitándoles en cada una de las tecnologías que van a utilizar. Una vez en producción, ofrecemos un servicio de soporte de nivel I y II con ingenieros y procesos certificados por nuestros fabricantes.

– **Dar servicio 24x7 a miles de clientes finales también exigirá un esfuerzo importante...**

– Sin duda. Por ello, lo que intentamos es buscar la excelencia, no solo en la capacitación de nuestro equipo y en el trato hacia los clientes, sino también en las herramientas y procesos que utilizamos para soportar el servicio.

– **¿Cuál será la solución más innovadora que se podrán disfrutar a través de ella? ¿También van a ofrecer el hardware como servicio?**

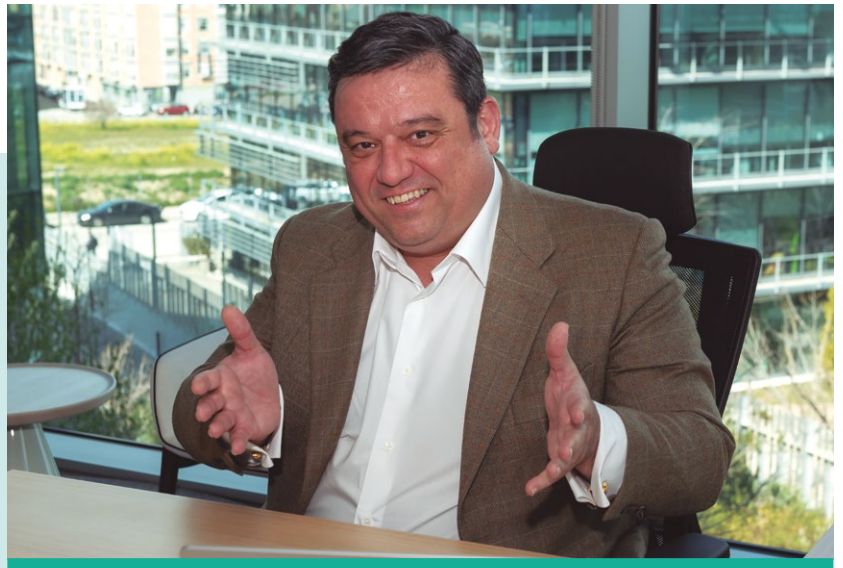
– Intentamos construir un portafolio de soluciones que incluya todas las tecnologías que nuestros clientes necesitan. Eso significa que sí: estamos trabajando para añadir hardware como servicio. El hecho de formar parte del Grupo Esprinet con una plataforma logística capaz de realizar más de 5.000 expediciones al día y con el soporte financiero necesario, nos facilita mucho para ofrecer el hardware en Lidera Cloud.

– **¿Cuáles son las áreas de la ciberprotección con las que comenzarán y hacia cuáles aspiran a que sean sus grandes protagonistas?**

– Actualmente, Lidera Cloud ofrece servicios de protección del *endpoint*, *backup* y recuperación de desastres, gestión de parches, cifrado de dispositivos, control de datos y protección del correo electrónico. Próximamente, añadiremos soluciones de concienciación, un elemento crítico en cualquier estrategia de seguridad. En cuanto al *roadmap*, en el corto plazo tenemos planes para incorporar hardware como comentábamos anteriormente y soluciones de protección de entornos *cloud*. En paralelo, seguiremos añadiendo funcionalidades a la plataforma para que los *partners* tengan la posibilidad de hacer una gestión completa de las suscripciones de sus clientes, desde la venta y provisión hasta la facturación.

– **Para el sector público, ¿cómo garantizarán que cumplen con el Esquema Nacional de Seguridad (ENS) en la cadena de valor**

“Aprovechamos nuestra experiencia, capacidades y la cercanía con nuestros clientes para escuchar sus demandas y poder dotar a nuestra plataforma de las tecnologías, funcionalidades y servicios que demandan”.



“Lidera Cloud ofrece servicios de protección del *endpoint*, *backup* y recuperación de desastres, gestión de parches, cifrado de dispositivos, control de datos y protección de correo electrónico. Próximamente, añadiremos soluciones de concienciación”.

del servicio, algo que les afecta a ustedes, a sus integradores y a sus fabricantes?

– Siempre intentamos aplicar el concepto de *security by default* en nuestros desarrollos. Todos nuestros programadores tienen una amplia experiencia en el desarrollo de plataformas y en la integración con las interfaces de programación que nos ofrecen nuestros fabricantes. Adicionalmente, seleccionamos siempre tecnologías que cumplan con las normativas existentes, con *data centers* en la Unión Europea, cumplimiento del ENS y, a aquellos fabricantes que aún no lo han hecho, les ayudamos a incorporar sus soluciones al Catálogo CCN-STIC.

– **¿Qué plataforma similar toman como referencia en otros países...?**

– Sinceramente, no nos hemos fijado en otras plataformas.

– **¿Cómo evitarán hacer la competencia a otras empresas que pueden ofrecer, por ejemplo, SOC virtuales a sus clientes?**

– Por supuesto, no queremos ser competencia de nuestros *partners* y, de hecho, no lo somos. Más bien todo lo contrario, somos su complemento perfecto. Lidera Cloud es un vehículo para llegar a una tipología de clientes para los que probablemente no sea rentable desplegar los recursos que requiere un servicio de SOC.

– **Su objetivo para 2024...**

– De puertas hacia dentro, crecer, por supuesto y evolucionar la plataforma añadiendo nuevas funcionalidades y servicios. De puertas hacia afuera, dar visibilidad al mercado de la existencia de Lidera Cloud hasta convertirla en una referencia en el sector. También, tenemos el objetivo de consolidar y hacer crecer el negocio de servicios profesionales. Para ello, estamos invirtiendo en recursos propios que nos permitan ser capaces de ofrecer a nuestros socios unos servicios de calidad.

– **Una frase con la que le guste resumir las capacidades y bondades de Lidera Cloud...**

– Lidera Cloud es una plataforma que permite a los *partners* convertirse en proveedores de servicio sin realizar una inversión inicial y con un portafolio de soluciones que cubre las necesidades de la mayoría de los clientes. ●

Lidera Cloud, la propuesta de V-Valley a su canal para prestar servicios avanzados y automatizados de ciberseguridad a cliente final pyme

En marcha desde mediados de 2023, la pionera plataforma Lidera Cloud, la gran novedad de V-Valley en ciberseguridad, se está convirtiendo en referente nacional. A través de ella, las pymes pueden disponer de la tecnología de nueva generación de cerca, de momento, de una decena de grandes especialistas como Acronis, Kaspersky, WatchGuard y Check Point, con sólo un clic. Incluso, de hardware que también se ofrece como servicio. Con esta nueva área de negocio, amplía las capacidades del portafolio de V-Valley | Lidera con cerca de 35 firmas para disponer de productos de ciberprotección, servicios, formación e, incluso, financiación, pilares que le convierten en uno de los grandes mayoristas en este ámbito en Iberia y sur de Europa.

“La plataforma de gestión de servicios de suscripción, Lidera Cloud, ofrece la posibilidad de provisionar servicios de ciberseguridad de manera automática y desatendida. Nuestros *partners* pueden acceder a su espacio de trabajo unificado, donde tienen la posibilidad de contratar y gestionar las soluciones de distintos fabricantes ofrecidos en ella, así como administrar sus usuarios”. Buscando la simplicidad de uso, capacidades avanzadas y basada en la gran experiencia en la mediana y pequeña empresa de Lidera

(desde 2023, integrada en V-Valley | Lidera), esta nueva área de negocio del mayorista no deja de crecer, ya que responde a las inquietudes de socios y, sobre todo, de usuarios finales que encuentran en ella su propio espacio de trabajo desde donde pueden acceder a todos los servicios contratados.

Por supuesto, se suma al conjunto de servicios orientados a acompañar al socio en todo el ciclo de vida de sus proyectos. Una idea que surgió tras ver que el proceso de negocio tradicional de reventa de licencias “era largo, con muchos actores, acciones y poco automatizado, lo que convertía la contratación en un asunto que se prolongaba durante días”. Estos aspectos se simplifican ofreciendo la ciberprotección desde una plataforma, apostando por la sencillez y rapidez, ya que, a través de ella, se puede “proporcionar al *reseller* las herramientas necesarias para la venta,

administración y facturación de servicios y clientes a través de un único portal de gestión, dando a nuestros *resellers* la posibilidad de suscribir un servicio de forma autónoma 24x7”.

estarán en breve referentes como **Check Point, Cloudflare y Trend Micro.**

Junto a ello, el equipo especializado de Lidera Cloud acompaña al socio de canal durante todo el proceso de adopción de la

Apuesta por la facilidad

Entre las razones de su éxito, en poco más de un año, también destaca que Lidera Cloud reúne fabricantes mundialmente reconocidos en una plataforma de gestión que ofrece soluciones de protección del *endpoint*, *backup* y recuperación de desastres, gestión de parches, cifrado de dispositivos, control de datos y protección del correo electrónico. Así, a través de Lidera Cloud ya se puede disponer de las capacidades de **Acronis, BlackBerry, Hornetsecurity, Kaspersky y WatchGuard.** Además,

plataforma, además de asesorarle en la elección de las soluciones más adecuadas para cubrir las necesidades de sus clientes. Comprende, incluso, el paso a paso de capacitación en el uso de la plataforma, así como en cada una de las tecnologías elegidas, tanto con sesiones formativas como con apoyo en los primeros despliegues. Y, asimismo, con un seguimiento para “asegurar que todo está funcionando de la manera esperada a través de, entre otros aspectos, un servicio de soporte de nivel I, II y III para todas las tecnologías”, además de mantener al corriente a los socios de todas las novedades que se incorporan. “Se trata de ser un compañero,

más que un socio comercial”, recuerdan sus impulsores.

En cuanto al coste de esta propuesta, la plataforma está pensada para que los “*partners* se vean beneficiados de mejores condiciones económicas a medida que van creciendo”. ●

V-Valley | Lidera: Productos y servicios innovadores con el cliente en el centro y con protección y respuesta frente a amenazas avanzadas

Basando su éxito en un modelo de referencia en XaaS, *cloud* y suscripción, con un exhaustivo conocimiento del ecosistema de ciberprotección para adaptarlo a las necesidades reales de cada cliente, tanto en tecnologías, como beneficios, tiempo y recursos, la propuesta de V-Valley cuenta con cerca de 35 firmas en su portafolio. Todas centradas en ofrecer capacidades de prevención, protección y fiabilidad como servicio de valor, a través de un equipo de grandes especialistas y referentes del mercado.

Además, cuenta con un enfoque de consultoría para que el *partner* y el cliente tengan una solución a medida, siendo apoyados en todas las fases del proyecto: desde la identificación de amenazas, hasta la superficie de ataque, selección de las mejores tecnologías para ser resilientes, así como el proceso de capacitación y certificación del canal “para sacar su máximo potencial”. Todo ello, con una firme apuesta por un enfoque de confianza cero mediante soluciones de gestión de vulnerabilidades, de accesos e identidad segura, punto final, protección *cloud*, de red, así como seguridad avanzada contra amenazas de nueva generación, y monitorización automática.

Formación y certificación

Además en su sede de Madrid dispone de su ‘**V-Valley Academy**’, con más de 200 m², donde los *partners* pueden acceder a equipos con la última tecnología, para ayudarles en su negocio, así como a formación, certificaciones oficiales, eventos y *testing* de Advanced Solutions.

Para profundizar en sus novedades –como su plataforma Lidera Cloud–, V-Valley | Lidera celebró, en marzo, su III ‘Cybersecurity Summit’, en La Granja de San Ildefonso (Segovia),

con los responsables de los fabricantes que componen su portafolio de ciberseguridad para compartir con sus *partners* la estrategia para 2024 y sus principales focos.

Capacidades de servicios en ciberseguridad de V-Valley

Cybersecurity	Presales	Demo/ Lab	Demo Unit Available	POC	Standard Training	Authorized Training Center	Help Desk I - II	Installation	Operational Support
A10	•	•	•	•	•	•		•	•
ACRONIS	•	•	•	•	•	•	•	•	•
BROADCOM	•								
CYBERARK	•	•	•	•	•				
CHECK POINT	•	•	•	•	•	•	•	•	•
CLOUDFLARE	•	•	•	•	•				•
ENTRUST	•	•			•				
IVANTI	•	•	•	•	•		•	•	•
KASPERSKY	•	•	•	•	•	•			
OPENTEXT	•								
SAILPOINT	•	•	•	•	•			•	•
SONICWALL	•	•	•	•	•	•	•	•	•
TRELLIX	•	•	•	•	•	•	•	•	•
TREND MICRO	•	•	•	•	•			•	•
WATCHGUARD	•	•	•	•	•	•	•	•	•
ARMIS	•	•	•	•	•				
AREXDATA	•	•							
BLACKBERRY	•	•	•	•	•		•	•	•
BACKBOX	•	•	•	•	•				
ELASTIC	•								
FORTANIX	•	•	•	•					
INVICTI	•	•	•	•	•			•	•
REDSIFT	•	•	•	•					
SECURONIX	•								
SKYHIGH	•	•	•	•	•			•	•
XMCYBER	•	•	•		•				

Portafolio de ciberprotección de V-Valley | Lidera



Lidera cloud

Powered by  V-Valley

TU PLATAFORMA MSSP AUTOMÁTICA Y DESATENDIDA

La plataforma de gestión de servicios de suscripción MSSP que ofrece la posibilidad de provisionar servicios de ciberseguridad de fabricantes mundialmente reconocidos, de manera automática y desatendida.



ÚNETE A LAS VENTAJAS DE LIDERA CLOUD

- Modelo de suscripción
- Pago por uso
- Mayor margen por volumen
- API de provisión
- Atención comercial
- Proceso de onboarding
- Servicio integral de soporte
- Beneficios económicos

¿Quieres saber cómo integrar nuestras soluciones para acelerar tu negocio?
¡Contacta con nuestros especialistas!

www.v-valley.com