



Sobre la compañía

INVERSER LTDA es una empresa colombiana de servicios con 24 años en el mercado, fundada con la convicción de ofrecer a sus clientes los más altos estándares en sus productos, servicios y soluciones integrales. Y a través de su representante legal expresa su compromiso con sus clientes, empleados, contratistas, proveedores y partes interesadas, disponiendo de los recursos necesarios para la promoción y prevención de accidentes y enfermedades laborales, los impactos ambientales derivados de sus actividades, impulsando la calidad de sus procesos y garantizando el cumplimiento de los requisitos legales vigentes, mediante el mejoramiento continuo de sus procesos.

www.inverser-ltda.com

Colombia

Luis Fernando Ruiz, Gerente General de **Inverser Ltda.**, comparte su experiencia como socio estratégico de Vertiv América Latina.

¿Cuánto tiempo lleva su empresa como socio de Vertiv?

Llevamos 12 años de relación con Vertiv, lo cual ha hecho crecer nuestra compañía en unos 360 grados y nos ha permitido realizar negocios que antes no podíamos. Gracias a ello, la compañía se ha enfocado en infraestructura, integración y servicio.

¿Puede mencionar un caso específico con algún cliente?

Tenemos varios proyectos desarrollados en Colombia a nivel privado y público. En particular, puedo hablar de uno en el sector público de aviación. Tenemos cubiertas casi 179 torres ¿de control? de las 250 que hay en todo el país. Estamos dando el soporte eléctrico con el sistema de potencia UPS Liebert® eXM™, también hemos instalado el software de monitoreo de baterías Alber. Fue un proyecto muy grande, de alrededor de 1.2 millones de dólares.

¿Qué beneficios traen los productos y el apoyo Vertiv?

El apoyo de un fabricante como Vertiv le da tranquilidad y confiabilidad a nosotros como integradores y a cualquier cliente que quiera entrar a nuestro plan de negocios.

El “know how” que hemos adquirido con Vertiv ha sido muy bueno porque el crecimiento no ha sido solo en números, sino en experiencia. En Colombia la experiencia está por encima de los números. Esta alianza con Vertiv nos ha permitido crecer y llegar a otros proyectos del Estado por el solo hecho de haber trabajado con este cliente de la aviación.

¿Qué le parece la asistencia y apoyo técnico de Vertiv?

La capacitación que nos ha proporcionado Vertiv nos permite llegar al cliente con la solución puntual. Somos muy profesionales en nuestro trabajo, sabemos dónde los clientes tienen un problema y nosotros llegamos a solucionarlo, pero, además, no es solo atacar un problema, sino que podemos ver a futuro para que la inversión que los clientes están haciendo hoy la vean reflejada en diez años o más

¿Qué opinión le merece el programa de canales?

Llevamos 12 años de alianza con Vertiv y en los últimos 14-15 meses han surgido una serie de cambios, pero todas las expectativas han sido cumplidas. El programa de canales nos está ayudando a abrir más el espectro para un tema de negociación e integración como tal, por eso los canales que ustedes están abriendo son geniales porque nos permite tener un portafolio más extenso.

¿Qué puede destacar del premio que ha recibido?

El premio “Socio del Año” (2018) es espectacular porque es un reconocimiento a la labor prestada en Colombia, tanto para nuestro país como para una empresa tan importante como Vertiv, de modo que es una cosa tremenda que hagan un reconocimiento así. Estamos muy contentos con eso.

¿Por qué cree que Vertiv lo tomó en cuenta para este premio?

Somos exclusivos y no estamos mirando hacia otro lado. Somos “mono marca”. Solamente estamos viendo cómo crecer con la marca y progresar en unión a través de esta alianza. Creo que han visto cómo Inverser es una compañía entregada 100% a su cliente, tanto en servicio como en despliegue de infraestructura, desarrollo e implementación. Así mismo, nuestros ingenieros son certificados por Vertiv y la trayectoria nos ha hecho ganar un buen branding en Colombia, así que es todo ese trabajo es lo que se ve reflejado en este premio.

Desea participar o conocer a alguien con una gran historia para contar?

Visite www.vertiv.com/casosdeexito para ver ejemplos y compartir su historia.

Caso de éxito

Cliente: Sector público de aviación en Colombia

Problema: Soporte eléctrico a cerca de 180 torres ¿de control?

Solución:

- Sistema de potencia UPS Liebert® eXM™
- Instalación del software de monitoreo de baterías Alber

Resultado:

- El trabajo con este cliente le ha permitido a Inverser Ltda. tener otros proyectos con el Estado colombiano