



Sobre la compañía

{Q2} es una compañía que persigue acortar la distancia entre los problemas y las soluciones, basándose en el conocimiento tecnológico de sus recursos humanos y en el profundo entendimiento de las necesidades de los usuarios.

Nos enfocamos en la creación de soluciones creativas, que permitan resolver estas necesidades, asegurando también la maximización del bienestar de la comunidad y la protección del ambiente.

www.q2group.com.ar

Argentina

Luciano Ktenas socio y fundador de **Q2 Group S.A.**, se refirió al trabajo que realiza su empresa y su relación como representante de Vertiv desde que nació su compañía hace tres años.

¿Qué tipo de trabajo realiza en su empresa?

Nosotros nos focalizamos en dar soluciones “llave en mano”, o sea, soluciones de infraestructura en lugares críticos donde se necesita la continuidad de las operaciones. Fundamentalmente, nuestra estrategia está basada en una fuerza de venta bien capacitada que pueda asesorar al cliente antes de la compra y ofrecerle la mejor solución, y una vez abordamos la ejecución de la obra, escogemos personal que está bien enfocado en lograr los objetivos que fueron previstos antes de iniciar el proyecto. La otra cara del negocio es subcontratar a los mejores instaladores en el rubro correspondiente para ejecutar la obra con la mejor calidad que buscamos.

¿Qué los llevó a elegir a Vertiv como socio de negocios?

Ante todo, lo que buscábamos era calidad. Nosotros representamos otros productos que no se cruzan con el portafolio de Vertiv, y en ese sentido, buscamos asociarnos con proveedores que sean las primeras marcas. Esa fue una de las razones que nos llevó a trabajar con Vertiv. Además, conozco la compañía desde hace varios años, y tanto yo como mi socio tenemos mucho conocimiento de todo el portafolio que tiene Vertiv, así que contamos con eso, y si el cliente nos llama para algún producto puntual, tratamos de integrar y sumarle más productos dentro de la solución.

¿Puede nombrar un caso en que hayan tenido que implementar una solución apoyada por Vertiv, y qué beneficio obtuvieron?

Justamente, estamos terminando de poner en marcha un proyecto que llevó casi diez meses de diseño. Es un cliente de Argentina que está cambiando sus operaciones y empezó a darle mayor importancia a la conectividad dentro de sus data centers para lograr mejor efectividad en lo que necesita hacer día a día. Entonces, a raíz de eso nos llamaron para actualizar sus centros de datos actuales y desarrollar uno nuevo, de manera que, prácticamente desde cero, llevamos todos los datos actuales que tenían a un Tier III, que no es certificable, y uno de sus datas con un sistema SmartCabinet™ de Vertiv lo llevamos a un Tier II. Esto les permitió comunicar esos tres centros de datos con más confiabilidad. Todo esto, además, se hizo “en caliente”, es decir, que en ningún momento pudieron bajar esos centros de datos porque esta compañía, entre otras cosas, lo que hace es monitorear las rutas, tomar fotos, todo lo que son barreras, peajes, así que fue un caso muy interesante de manejar.

¿Pudieron medir el resultado?

La compañía quedó muy conforme con los resultados, primero porque lo hicimos “en caliente”, y también porque, al ser prácticamente toda una solución integrada de Vertiv, incluido el sistema de monitoreo de todo el data center, eso le permite a ellos tener el control del tránsito de información que están manejando.

¿Qué le parece el programa de canales de Vertiv?

Era algo que venía escuchando y que en este evento se habló más en detalle. La verdad me parece algo muy interesante, es muy motivador para los canales. Me parece que ahora es más concreto, uno tiene los objetivos más claros y, por otro lado, lo que se puede ver es que si uno pone recursos para desarrollar la marca dentro de su empresa va a tener como una devolución, un apoyo de las acciones.

¿Quisiera añadir algo más sobre su compañía o sobre los servicios y apoyo que presta Vertiv?

Creo que en los últimos años la compañía cambió mucho. Se enfocó mucho más en el apoyo a los canales, y lo que veo es que cambió la forma de comercializar. Eso hace que el canal piense más en Vertiv cuando tiene que vender un producto, y de esta forma, lo pone como un proveedor que está entre las primeras alternativas porque está dando un respaldo, no solo de marca -que ya la tiene-, sino también un apoyo en materia de mercadeo, ingeniería, preventa, y esto se traduce en más tranquilidad cuando uno tiene que ir a ofrecer los productos. Así que me parece que va por buen camino y es un buen apoyo a los canales.

Caso de éxito

Socio: Q2 Group S.A. es una empresa Argentina con tres años en el mercado que se dedica a dar soluciones de infraestructura en lugares críticos donde se necesita la continuidad de las operaciones

Cliente: Compañía en Argentina encargada de monitorear rutas, barreras, peajes y toma de fotos

Problema:

- Actualización de sus centros de datos
- Desarrollo de un nuevo sistema

Solución:

- Transferencia de datos actuales a un Tier III
- Manejo de uno de sus centros de datos con sistema SmartCabinet™ a un Tier II
- Comunicación de los tres centros de datos con más confiabilidad

Resultado:

- El trabajo pudo hacerse “en caliente” sin afectar las operaciones del cliente
- Solución integrada de Vertiv incluyó sistema de monitoreo de todo el centro de datos
- Permitió al cliente obtener el control del tránsito de información

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

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