

## ZMA, con ManageEngine en Argentina



**ZMA** junto a **ManageEngine** presentaron un seminario técnico en administración de Help Desk, Desktop y auditoría en Active Directory.

El evento se llevó a cabo en el Hotel Panamericano de Buenos Aires y estuvo dirigido por Andrés Mendoza, LATAM Technical Consultant.

Explicaba el ejecutivo: 'Generalmente lo que veíamos hace unos años eran todas herramientas on premise en el mercado, instaladas



Más de 100 personas dijeron presente en el evento

en la organización. Sin embargo la tendencia está haciendo que las empresas busquen herramientas que puedan utilizarse como servicio, sea anual o mensual,

y si en seis meses no le convenció, pueda cambiar de proveedor'.

**Manage Engine** tiene una oferta de más de 30 productos en varias áreas IT, sin embargo el caballo de batalla de Help Desk, *Service Desk Plus*. 'Es nuestro producto más vendido desde toda la historia de la compañía y por ejemplo en el último año las herramientas de gestión y ayuda en Active Directory fueron



Andrés Mendoza en la presentación de Buenos Aires

las más requeridas por las empresas. Dado que Microsoft desde 2003 no ha cambiado mucho en esta plataforma, en reporting, auditoría, por ejemplo, las empresas requieren plataformas para gestionarlo. Incluso se venden solos, el cliente descarga, instala conecta y llama a un proveedor para finalizar la contratación'.

## Xelere, hacia la transformación digital



Explica **Mariano Bonina**, gerente de servicios, 'Con el auge de la transformación digital de las empresas, crece la presión sobre la organización de TI. No solamente deberá entregar servicios al negocio de una manera ágil, veloz, segura y eficiente, sino que además deberá hacerlo sobre un ambiente híbrido. Esto significa combinar infraestructura tradicional con cloud, tanto privada como pública.' **Xelere** ha desarrollado un marco de trabajo y servicios para trabajar sobre esta transformación que incluyen:



Mariano Bonina, Gerente de Servicios

-Gobierno de TI: 'Con un enfoque holístico de la gestión de servicios de TI, para garantizar que se aplica una gestión coherente a todos los servicios, sean provistos desde la nube o desde infraestructuras de TI tradicionales. Esto incluye procesos y controles en base a la definición del Plan estratégico de TI, alineado con el Plan estratégico de la organización'.

-Gestión de servicios de TI: 'Como punto de partida, el descubrimiento de servicios de TI permitirá conocer los componentes de cada servicio que brinda TI al negocio y se podrá gestionar y darle soporte con mayor eficiencia, ya sea hardware, software, procesos asociados, responsables, acuerdos de niveles de servicio'.

-Ciberseguridad: 'se busca promover la mejora en la postura de seguridad de la organización, cumpliendo normativas, evitando fraudes y mitigando los riesgos de seguridad sobre una infraestructura híbrida'.

- Automatización de los servicios de TI. 'Planificación, diseño y ejecución de la automatización para una respuesta ágil y precisa. La automatización mejora los tiempos de implementación, reduce los riesgos de seguridad y los errores manuales ante la ejecución de tareas, brindando a cada pedido una rápida y efectiva respuesta'.

## GlobalGate, destacado por Fortinet



**GlobalGate**, empresa de soluciones tecnológicas especializada en seguridad informática para compañías de Latinoamérica fue distinguida con en el premio Mejor Performance en ventas 2016 que representa un reconocimiento al *Partner* con mayor ventas durante dicho año.

La premiación fue realizada durante el evento **Partner Summit 2017** realizado el pasado 18 de Abril en el Hotel Madero donde **Fortinet** realizó su encuentro anual de Partners.

**Carlos Vidaurre**, gerente general, explica: 'Agradecemos el premio que nos brinda por segundo año consecutivo. Es el resultado de tener un gran equipo trabajando, de la confianza que nos depositan nuestros clientes y sobre todo de la sinergia que desarrollamos con Fortinet y su equipo en la región. Esta mención afianza nuestro compromiso con la marca y refleja la inversión y trayectoria que venimos sosteniendo hace 15 años'.

**Gustavo Maggi**, Regional Sales Director, East South América de Fortinet, agrega: 'GlobalGate ha demostrado su alto nivel de compromiso con nosotros, invirtiendo en recursos técnicos y desarrollando negocios en todos los segmentos verticales de nuestro mercado. El sentido de pertenencia y su visión de con referencia a Seguridad de Redes, les permitió alcanzar el mayor volumen de ventas de nuestra comunidad de Partners, permitiendo que una vez más y con mucho orgullo los reconocamos con este premio'.



El equipo de Globalgate premiado por Mejor Performance de Ventas