

Cegid reúne a más de 700 partners de Iberia y África en su primer encuentro de canal

- Cegid es un proveedor líder global de soluciones de gestión empresarial en la nube para los sectores de Finanzas (Tesorería, Fiscalidad y ERP), Recursos Humanos (Nómina, gestión del Talento), Contabilidad, Retail, Emprendedores y Pequeñas Empresas.
- Cegid reunió el miércoles, en Oporto, a su comunidad de partners comerciales de España, Portugal y África en un encuentro en el que se presentó la cartera global de soluciones de la marca para estos mercados.
- En el Partner Summit también se compartió la visión estratégica de la tecnológica para superar los retos de 2023 a través de soluciones en la nube, y se dio a conocer el abanico de oportunidades que surgirán el próximo año para el canal de partners, como resultado de esta unión que se traduce en una oferta ampliada y totalmente localizada para los distintos mercados.

Lisboa, 24 de noviembre de 2022.

Cegid reunió el miércoles, por primera vez, a su comunidad internacional de Partners, en un evento celebrado en el Super Bock Arena - Pavilhão Rosa Mota, en Oporto. Una jornada íntegramente dedicada a compartir la nueva cartera de soluciones disponibles, y a abordar la estrategia de transición digital del tejido empresarial en los mercados portugués, español y africano. Así como a tratar la visión estratégica de la marca para superar los retos tecnológicos que se avecinan a través de soluciones en la nube.

El evento contó con la participación de cerca de 700 Partners, es decir, empresas encargadas de representar y comercializar las distintas soluciones de Cegid en el mercado. Tuvo como punto principal la puesta en común de la estrategia comercial de la empresa, basada en el fortalecimiento del modelo de comercialización indirecta, donde el canal de partners juega un papel cada vez más decisivo e imprescindible para la transformación digital de las empresas. Durante el evento, también se presentó el “Partner Program” donde se establecen las normas que guían las relaciones entre Cegid y todos los partners que representan las soluciones del grupo en los distintos mercados.

Con una oferta cada vez más amplia en forma de software as a service (SaaS), cloud native o de suscripción, el modelo de comercialización indirecta a través del canal de partners seguirá siendo el principal eje estratégico de Cegid para los próximos años. Este fue el principal mensaje transmitido por Santiago Solanas, CEO de Cegid Iberia, LatAm y África portuguesa, a los varios centenares de partners presentes en el Partner Summit, que antes comercializaban los productos de las marcas Primavera BSS, Eticadata y Ekon y ahora disponen de una amplia cartera de soluciones de software de gestión.

"En los últimos meses hemos llevado a cabo una ambiciosa estrategia de combinación de diversas tecnologías que comparten una misma visión y finalidad. Por ello, hoy podemos presentar la cartera más completa de soluciones de gestión reconocidas, probadas y localizadas para diversos mercados, ofreciendo a nuestros partners una oportunidad única para expandirse en nuevos mercados, con soluciones probadas, contrastadas y de gran reputación entre los usuarios. Creemos que juntos, en este ecosistema empresarial líder, haremos posible un crecimiento sin precedentes, tanto para nuestros partners como para nuestros clientes, liberando todo su potencial de crecimiento", ha declarado Santiago Solanas.

El evento contó también con una zona de exposición, en la que se mostraron decenas de herramientas desarrolladas por las soluciones que ahora forman parte de Cegid. Además, había representación de socios tecnológicos como Microsoft y se presentaron algunas "Solution Partners", es decir, soluciones complementarias certificadas de partners, que se integran con la oferta de Cegid.

Durante la jornada, los partners han tenido la oportunidad de conocer mejor este proyecto empresarial, sus estrategias y oportunidades, la cartera de soluciones y el papel protagonista del canal de partners para el éxito de este ecosistema tecnológico.

Grupo Primavera es ahora Cegid

Sobre Cegid

Cegid es un proveedor líder global de soluciones de gestión empresarial en la nube para los sectores de Finanzas (Tesorería, Fiscalidad y ERP), Recursos Humanos (Nómina, gestión del Talento), Contabilidad, Retail, Emprendedores y Pequeñas Empresas. Con un sólido modelo de negocio full Cloud, Cegid tiene un firme compromiso con sus clientes a largo plazo apoyando la digitalización de las empresas, desde las muy pequeñas hasta las grandes cuentas, para proporcionarles una experiencia superior y distintiva tanto a nivel local, como internacional. Cegid combina una visión prospectiva y pragmática del negocio con una gran capacidad de innovación, el dominio de las nuevas tecnologías y un conocimiento único de la normativa. En un mundo que cambia rápidamente, Cegid abre un mundo de posibilidades y revela todo el valor de los negocios de sus clientes proporcionándoles soluciones útiles e innovadoras.

Con una gran ambición internacional, Cegid cuenta en la actualidad con 4.400 colaboradores con la incorporación en septiembre de 2022 de Grupo Primavera y distribuye sus soluciones en 130 países. Cegid ha obtenido unos ingresos anuales de 632 M€ (a 31 de diciembre de 2021). Pascal Houillon, CEO de la compañía, se incorporó a Cegid en marzo de 2017.

En la península ibérica, Cegid es líder en soluciones Cloud de gestión empresarial y cuenta con más de 1.300 empleados, 700 partners y una facturación proforma que previsiblemente alcanzará los 150 M€ este año. Cegid en Iberia es el resultado de la integración de las empresas Meta4 y VisualTime, además de Ekon, Prosoft, Contasimple, Billage, GSE, Diez Software, Profiture, Club del Asesor, Primavera BSS, Yet, Valuekeep, Cloudware, Eticadata y SAFTOnline, todas ellas pertenecientes a Grupo Primavera.