

Grupo Primavera, a Cegid Company reúne mais de 700 parceiros no primeiro encontro de canal ibérico e africano

- Cegid é um fornecedor líder mundial de soluções de gestão empresarial baseadas na nuvem para os setores Financeiro (Tesouraria, Fiscal e ERP), Recursos Humanos (Processamento Salarial, Gestão de Talentos), Contabilidade, Retalho, Empreendedorismo e Pequenas Empresas.
- O Grupo Primavera, a Cegid Company, reuniu esta quarta-feira, no Porto, a sua comunidade de parceiros de negócio da Ibéria e África, num encontro onde foi apresentado o portfólio global de soluções da marca para estes mercados.
- No Partner Summit foi ainda partilhada a visão estratégica da tecnológica para ultrapassar os desafios de 2023 através de soluções cloud, e dado a conhecer o leque de oportunidades que irão surgir no próximo ano para o canal de parceiros, fruto desta união que resulta numa oferta alargada e totalmente localizada para os vários mercados.

Lisboa, 23 de novembro de 2022.

O Grupo Primavera, a Cegid Company reuniu hoje, pela primeira vez, a sua comunidade internacional de Parceiros, num evento que decorreu no Super Bock Arena - Pavilhão Rosa Mota, no Porto, numa jornada inteiramente dedicada a partilhar o novo portfólio de soluções disponíveis para abordar a estratégia de transição digital do tecido empresarial nos mercados português, espanhol e países africanos, assim como a visão estratégica da marca para ultrapassar os desafios tecnológicos que se avizinham, através de soluções suportadas na cloud.

O evento contou com a participação de cerca de 700 Parceiros, ou seja, empresas responsáveis pela representação e comercialização das soluções das várias marcas do Grupo Primavera, a Cegid Company, no mercado, e teve como ponto alto a partilha da estratégia comercial, alicerçada no reforço do modelo de comercialização indireta onde o canal de parceiros desempenha um papel cada vez mais decisivo e indispensável para a transição digital dos negócios.

Durante o evento foi ainda apresentado o Partner Program, um documento que estabelece as regras que pautam a parceria e as relações comerciais entre o Grupo Primavera, a Cegid Company e todas as entidades parceiras que representam as marcas nos vários mercados.

Com uma oferta cada vez mais alargada na modalidade de Software as a Service (SaaS), cloud native ou disponível através de subscrições, o modelo de comercialização indireta através de um canal de parceiros continuará a ser o principal eixo estratégico da tecnológica para os próximos anos. Essa foi a principal mensagem deixada por Santiago Solanas, CEO da Cegid Ibéria, América Latina e África Lusófona várias centenas de parceiros presentes no Partner Summit, que anteriormente comercializavam os produtos das marcas PRIMAVERA BSS, ETICADATA e Ekon e que agora passam a ter disponível um alargado portfólio de soluções de software de gestão.

“Nos últimos meses levamos a cabo uma ambiciosa estratégia de combinação de várias tecnológicas que partilham a mesma visão e o mesmo propósito e, por isso, hoje estamos em condições de apresentar o portfólio mais completo de soluções de gestão reconhecidas, com provas dadas e localizadas para vários mercados, apresentando aos nossos parceiros uma oportunidade única de se expandirem para novos mercados, com soluções testadas, comprovadas e com grande notoriedade junto de utilizadores. Acreditamos que todos juntos, neste ecossistema empresarial líder, tornaremos possível um crescimento sem precedentes - quer para os nossos parceiros, quer para os nossos clientes, libertando todo o seu potencial de crescimento”, salientou Santiago Solanas.

O evento contou ainda com uma área de exposição onde foram exibidas dezenas de soluções desenvolvidas por tecnológicas que agora integram o Grupo Primavera, a Cegid Company, bem como de Solution Partners, ou seja, tecnológicas que desenvolvem soluções complementares certificadas, que integram com a oferta do Grupo Primavera, a Cegid Company e ainda parceiros tecnológicos como a Microsoft.

Durante a sessão de hoje, os parceiros tiveram a oportunidade de conhecer melhor este projeto empresarial, as suas estratégias e oportunidades, o portfólio de soluções e o papel preponderante do canal de parceiros para o sucesso deste ecossistema tecnológico.