

nexsys

 **masanalytics**

MAS Analytics, Microsoft y Nexsys

Una relación de trabajo colaborativa de cara a los nuevos desafíos de la industria

En un contexto de transformación digital y avances tecnológicos, la colaboración entre empresas se vuelve fundamental para afrontar los desafíos de la industria. MAS Analytics, Microsoft y Nexsys destacan por su alianza estratégica, donde la sinergia entre sus equipos impulsa tanto el crecimiento como la innovación. En esta entrevista, Patricio Pérez, Partner Sales Manager en MAS Analytics, y Carolina Abasolo, Product Manager de Microsoft Azure en Nexsys, nos revelan cómo esta relación se ha convertido en un pilar clave para el desarrollo de soluciones en la nube y la expansión regional, abarcando desde la inteligencia artificial hasta la expansión en nuevos mercados.



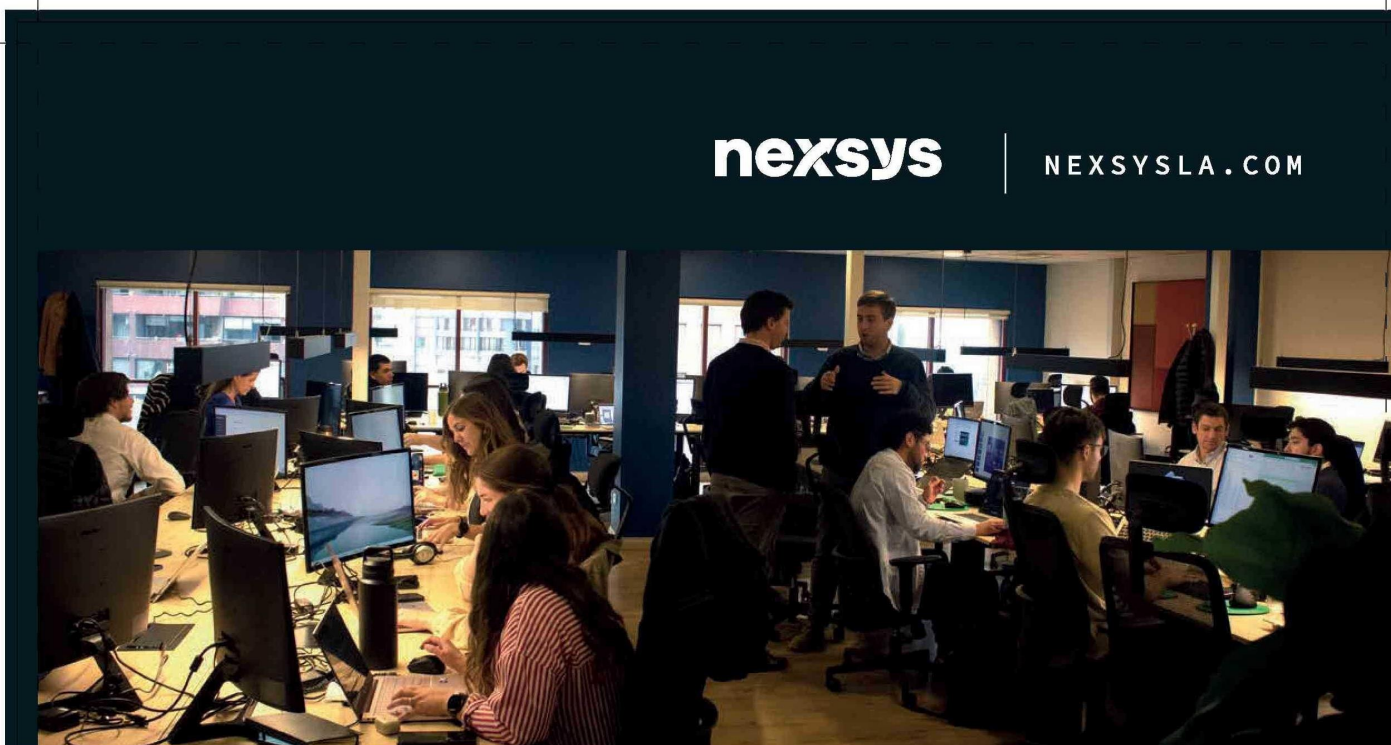
¿Cómo definiría la relación con Nexsys?

P. Pérez: Para nosotros en MAS Analytics, es una relación estratégica, sobre todo de cara a Microsoft y a nuestros objetivos. Han sido un gran apoyo en la gestión y el desarrollo en nuestra relación con Microsoft, especialmente para avanzar en nuestro nivel de partnership y estrechar nuestra cercanía con el fabricante.

Y desde Nexsys, ¿cómo catalogaría la relación con MAS Analytics?

C. Abasolo: Como estratégica y colaborativa. Ambas compañías han identificado y desarrollado puntos en común basados en una confianza mutua, con el objetivo de

impulsar conjuntamente el crecimiento y el fortalecimiento del negocio, así como la relación comercial con Microsoft. Al mismo tiempo, esta relación es transversal, involucrando no solo a nuestras gerencias, sino también a actores clave como son las áreas comerciales, de pre-venta y marketing. Esta integración asegura que todos los aspectos del negocio estén alineados y trabajen en sinergia para alcanzar los objetivos comunes. Además, la colaboración constante y el intercambio de conocimientos entre las diferentes áreas fomentan una innovación continua y una adaptabilidad que son esenciales para el éxito a largo plazo.



Colaborar con partners como Nexsys y Microsoft, ¿genera un impacto en el negocio de sus clientes y de MAS Analytics?

P. Pérez: Sí, el principal impacto con nuestros clientes ha sido el apoyo del equipo de preventas en el desarrollo de las oportunidades, principalmente en el levantamiento técnico y apoyo en cubrir las necesidades de nuestros clientes. Y en relación a MAS Analytics, siempre nos han apoyado en la divulgación e información al mercado de nuestras especializaciones y las capacidades de nuestro equipo.

¿Cuáles creen que son los factores de éxito en la relación con MAS Analytics?

C. Abasolo: En cuanto a los aspectos que han facilitado la construcción de esta relación, destaco la importancia de mantener una comunicación constante y honesta. Esta transparencia no solo fortalece la confianza mutua, sino que también asegura el cumplimiento de los compromisos adquiridos.

Otro punto relevante es la agenda continua de reuniones que hemos establecido. Estas reuniones nos permiten planificar y dar seguimiento a las actividades, así como enfrentar los desafíos y problemáticas que surgen en el desarrollo del negocio diariamente. Esta estructura de comunicación regular es esencial para

mantenernos alineados y proactivos.

Cabe destacar también que la incorporación de Patricio Pérez como Partner Sales Manager ha sido clave, su rol se centra en fortalecer las alianzas estratégicas con los distribuidores y vendedores, lo cual nos ha permitido como equipo Microsoft Nexsys canalizar y dar solución a las necesidades de MAS Analytics como las de sus clientes en todos los ámbitos.

Por último, estos elementos en su conjunto han sido cruciales para construir una relación sólida y efectiva, permitiéndonos abordar de manera eficiente los desafíos constantes del negocio.

¿Cuáles son las proyecciones de Nexsys para la relación con MAS Analytics?

C. Abasolo: Dentro de los desafíos que hemos identificado para lo que resta del año con MAS Analytics, está seguir creciendo en el negocio con Azure. Para lograrlo, continuaremos desarrollando estrategias de generación de demanda, lo que nos permitirá ampliar la cobertura hacia nuevos clientes interesados en adoptar soluciones orientadas particularmente en Inteligencia Artificial. Además, tenemos el importante desafío de apoyar y acompañar a MAS Analytics en el proceso de expansión del negocio de Azure en otras regiones, como Perú y

Colombia. Este esfuerzo implica no solo la identificación de oportunidades en estos mercados, sino también la implementación de estrategias específicas que se adapten a las necesidades locales de cada región.

Estos desafíos requieren una colaboración estrecha y continua entre ambas compañías, asegurando que todas las áreas involucradas trabajen en sinergia para alcanzar los objetivos propuestos.

¿Cuáles son los planes a futuro con Nexsys?

P. Pérez: En MAS Analytics tenemos considerado a Nexsys como partner estratégico para nuestra expansión a nivel regional. Sabemos que podemos contar con su acompañamiento y experiencia para desarrollar negocios y las operaciones en los países que tenemos en nuestro roadmap.

¿Qué le dirías a una empresa interesada en trabajar con Nexsys?

P. Pérez: Vemos a Nexsys como un gran apoyo en el relacionamiento con Microsoft, en la gestión de eventos y generación de demanda. Por lo que nosotros sabemos que son un partner muy presente con un equipo profesional que sabe del negocio y que entiende nuestras necesidades. Así que lo recomendaríamos totalmente.