

**nexsys**

NEXSYS.LA.COM

NEXSYS.LA.COM

# Nexsys y Epson Una alianza que aporta tecnología y valor estratégico a los negocios

El éxito de la colaboración conjunta entre Nexsys y Epson radica en una combinación de soluciones tecnológicas innovadoras y una atención integral, que incluye una atención personalizada y acciones de seguimiento, educación y apoyo en la gestión de venta a la red de canales. Hoy el objetivo de esta alianza es expandir la cobertura de los canales de distribución, en el marco del programa Epson Stars. Para conocer más detalles conversamos con **Jorge Pinto R., Account Manager, Channel Sales (Consumer Products) de Epson Chile S.A.**



Jorge Pinto R., Account Manager, Channel Sales (Consumer Products) de Epson Chile S.A.

## ¿Cómo definirías la relación entre Nexsys y Epson?

La relación entre Nexsys y Epson es estratégica, enfocada en la distribución y comercialización de soluciones tecnológicas innovadoras. Nexsys actúa como un socio clave, brindando acceso a productos de alta calidad de Epson, lo que permite a ambas empresas expandir su presencia en el mercado y fortalecer su competitividad.

## ¿Cuál es el aporte que tiene Nexsys en el desarrollo de tus negocios?

Nexsys aporta valor estratégico a los negocios al ofrecer soluciones tecnológicas integrales, respaldadas por una atención profesional de las PMs, que ven la marca en el mayorista. Además, mantiene un excelente stock de nuestros productos, lo que hace más ágil la gestión de venta a nuestros canales.

## ¿Cuál crees que es el factor de éxito en la colaboración?

El factor de éxito en la colaboración es la sinergia estratégica entre las partes, alineando objetivos, optimizando recursos y fortaleciendo la relación con los distribuidores. Esto impulsa el aumento de ventas al garantizar una oferta adaptada al mercado y un soporte constante, mejorando la competitividad en los canales de distribución.

## ¿Cuáles son los planes a futuro en la relación con Nexsys?

Los planes a futuro con Nexsys se centran en expandir la cobertura de los canales de distribución, muy alineados con nuestro programa Epson Stars, y en potenciar la capacitación y el soporte a los socios. Esta colaboración estratégica busca incrementar las ventas y fortalecer la competitividad en el mercado.

## ¿En qué consiste el último ciclo de visitas a canales? ¿Cómo esta acción aporta al desarrollo comercial de tu negocio?

El último ciclo de visitas a canales consistió en fortalecer relaciones con los distribuidores. Estas actividades de relacionamiento son clave para el desarrollo comercial, ya que permiten una comunicación más fluida, alineación de objetivos y una respuesta más rápida a las demandas del mercado. Al reforzar la confianza y colaboración con los canales, no solo se optimiza el rendimiento de ventas, sino que también se construye una relación a largo plazo que impulsa la fidelidad y el crecimiento conjunto del negocio.

