



www.dllgroup.com

DLL Chile

El Vendor Finance N°1 del mundo se abre paso en el mercado chileno de TI



Alberto Rivero, Country Sales Manager para el área Lifetech en DLL Chile.

Si un canal tiene un negocio en proceso, asociado a fabricantes como Cisco, Lenovo, Apple y Palo Alto Networks, sin duda una de las mejores alternativas de financiamiento será DLL Chile. El principal vertical de mercado que atiende la compañía a nivel mundial es tecnología, lo que, a juicio de Alberto Rivero, Country Sales Manager para el área Lifetech en DLL Chile, explica su liderazgo en el área. “Somos el vendor financiero de tecnología número uno del mundo y eso nos define y diferencia en el mercado. Tenemos acuerdos globales con los principales fabricantes, lo que nos permite trabajar a través de acuerdos locales con cada uno de ellos y entregar condiciones preferenciales, como descuentos en la tasa de interés”, indica.

Hablar de financiamiento especializado, flexible y rápido, es hablar de DLL. La compañía holandesa de más de 50 años, con presencia en 30 países, subsidiaria de Rabo Bank y capital financiero de marcas como Cisco, está decidida a convertirse en la principal empresa de financiamiento para los negocios del canal de distribución en nuestro país.

Expertos en TI

Junto a Alberto Rivero, Fabrizio Amatilli y Eliana Pezoa, ambos en la posición de Account Manager, y Monserrat Arredondo, Sales Support, conforman el equipo de Lifetech en DLL Chile, con dedicación exclusiva a canalizar las necesidades de financiamiento de distribuidores y canales.

“Nosotros hablamos de tecnología. Sabemos cómo es la estructura financiera del canal y ese conocimiento detallado del funcionamiento de los negocios de TI, de los distintos proyectos, licitaciones y contratos, nos permite entender sus necesidades, a diferencia de un banco, lo que hace simple y rápido el trabajo entre ellos y nosotros”, explica Fabrizio Amatilli.

Hoy, como indica Eliana Pezoa, la gran problemática del canal es que muchas veces no cuentan con el respaldo financiero para abordar negocios de gran envergadura como los de gobierno, por ejemplo. “Y es ahí donde estamos nosotros para ayudar, porque financiamos negocios desde 10 mil dólares en adelante, en plazos que van desde los 12 a los 60 o incluso 72 meses”, señala.

Para Alberto Rivero, los tiempos de respuesta son otro aspecto clave en la dinámica del canal, lo que satisfacen a través de DLL Online, que en un plazo de 24 horas autoriza financiamientos de tickets de hasta 350 mil dólares. “Esto nos ha permi-

tido establecer diferencias claras con la competencia, lo que sumado a tasas preferenciales y nuestra capacidad de fondeo local, nos permite ser más competitivos”, asegura.

DLL Chile pone a disposición del canal cuatro productos principales -leasing financiero, leasing operativo, crédito con prenda y Assignment of Receivables, AOR, que funciona a través de la sesión de derechos de cobros de contratos de TI- herramientas que permiten entregar financiamiento directo al canal, al distribuidor o al cliente final con la ventaja principal de contar con el acuerdo directo con las principales marcas de tecnología presentes en Chile; algo que como indica el equipo Lifetech en DLL, no puede ofrecer nadie más.



Alberto Rivero, Eliana Pezoa y Fabrizio Amatilli, todos de DLL Chile.