



Kick Off 2025 de Tecnoglobal y Cisco reafirma fuerte alianza junto a sus partners de negocios

Para Tecnoglobal, Cisco y sus clientes, el año comenzó con reconocimientos al trabajo de los partners más destacados y con el más fuerte compromiso para enfrentar los desafíos de 2025, entre ellos, impulsar el crecimiento en áreas como seguridad, observabilidad y colaboración.

En su Kick Off de este martes 07 de enero, el mayorista destacó de 2024 hitos importantes como la expansión en la adopción de soluciones tecnológicas avanzadas, especialmente en redes empresariales y ciberseguridad, y también el fortalecimiento de su capacidad logística, asegurando disponibilidad en momentos críticos, y programas de capacitación que permitieron a los partners desarrollar competencias esenciales.

Para Iván Salas, Product Manager de Cisco en Tecnoglobal, fue clave el compromiso de los clientes y en particular de quienes se llevaron los reconocimientos por el trabajo realizado en 2024. Hiway destacó como el cliente con Mayor Venta durante el año, ADIS fue distinguido como el partner con el Mayor Crecimiento en Ventas, Precisión obtuvo el premio al cliente Revelación y Claro Chile recibió la distinción al Cliente con Mayor Big Deal. Asimismo, la empresa Microserv fue reconocida como Partner Recurrente y el premio a la Innovación y Transformación Digital fue para iConnect.

2025 será para Tecnoglobal y Cisco un año de retos, donde liderar el mercado en arquitecturas clave como seguridad, observabilidad y colaboración estará entre sus principales objetivos. "Estaremos más cerca que nunca de nuestros clientes, acompañándolos en cada negocio. Además, seguiremos trabajando con Cisco para integrar sostenibilidad en todas nuestras operaciones y soluciones, demostrando que la innovación puede ir de la mano del cuidado del medio ambiente", indica Iván Salas.



WWW.TECNOGLOBAL.CL