

Más de 140 personas de un total de 77 empresas acudieron a esta III Edición

Conferencia Nacional de partners de Mobotix España

Gran éxito de asistencia y participación

Mobotix, empresa fabricante de sistemas de vídeo de alta resolución basados en redes, ha cerrado la 3ª edición de su Nacional Partner Conference (NPC) con gran éxito y satisfacción por parte de organizadores e invitados.

LA Conferencia Nacional de Partners se celebró desde el 16 de octubre por la tarde hasta el mediodía del martes 18 de octubre. Durante estos días, los asistentes acudieron a diversas ponencias sobre resultados, previsiones y productos, y tuvieron la posibilidad de participar en workshops y sesiones más técnicas. También pudieron conocer al director general de Ventas de Mobotix AG, Dr. Magnus Ekerot, quien presentó el primer programa para partners de la compañía, que se llevará a cabo a partir de enero del año que viene.

El éxito del evento, no sólo se debió a la elevada asistencia de distribuidores, partners, resellers y amigos de Mobotix en general, sino a la participación activa y el entusiasmo mostrado por los asistentes.

«Estoy muy contento y orgulloso tanto de Mobotix como de los participantes de este NPC. Se ha podido percibir mucho interés en todo lo que se ha tratado en la Conferencia», comentó

Jesús Garzón, director para España y Portugal de Mobotix. «Hemos conseguido que asistan un 46% de partners nuevos, y eso es muy importante para nuestros objetivos. Durante estos días nos sentimos todos como una verdadera familia que puede llegar muy lejos si trabaja de manera conjunta.

Algunos de los partners de Mobotix: CAME Automatismos, Lancom, Lenel, Proxim wireless y Visiona Security, dispusieron de su propio espacio en la sala de exposiciones para mostrar sus productos y aplicaciones relacionadas con Mobotix.

Tras una tarde repleta de presentaciones de casos de éxito por parte de algunos partners, se celebró una cena de

gala en la que se entregaron premios a algunos de los partners:

- El premio al partner con la mejor estrategia de crecimiento fue para la empresa TTCS, S. L. Recogió el premio Tomás Tofol, director de la compañía.
- Premio al mejor proyecto fue para ENTIA. Recogió el galardón Josep García, de la empresa ENTIA.
- Premio al mejor nuevo partner fue para la compañía Protecnia. Recogió el galardón Luis Piñol, gerente de Protecnia.
- Y el premio al partner del año fue para VeoVisión Soluciones IP, compañía que fue también galardonada el año pasado por el mejor nuevo partner. Recogió el premio, Miguel Pérez, Socio-Fundador de la misma. ●

