[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en Ciudad de México el 22/01/2018

# [Riverbed lanza un nuevo e innovador programa para socios del canal](http://www.notasdeprensa.es)

## Riverbed Rise reconoce y recompensa el rendimiento de los socios sin importar el tipo, modelo comercial y preferencia de consumo del cliente final

Riverbed anunció hoy el lanzamiento de Riverbed Rise, un nuevo programa de socios del canal que se alinea con el cambiante panorama de TI y con cómo los socios están evolucionando para resolver las necesidades tecnológicas de sus clientes. Con el nuevo programa, Riverbed se está alejando del programa tradicional, basándose ahora en el cumplimiento gracias a recompensas, las cuales están vinculadas a certificaciones e ingresos que necesitan una gran inversión inicial y continua por parte de los socios, con el fin de mantener el cumplimiento, permitiendo así pasar a un nuevo programa basado en el rendimiento diseñado para recompensar a todos los tipos de socios, modelos comerciales y diversas preferencias de consumo de tecnología de los clientes.Los cambios en el programa de socios de Riverbed están alineados con la nueva estrategia de ventas de Riverbed, trabajando más de cerca con los socios para adquirir nuevos clientes e impulsando la penetración de cuentas con nuevas tecnologías y modelos de consumo flexibles. Para respaldar esta nueva estrategia de ventas, Riverbed trabajará con sus socios para centrarse en las cuentas de ventas del sector público y empresarial, en las cuentas existentes de Riverbed y en los nuevos clientes del segmento comercial. "Al recibir una vista previa de Riverbed Rise, me complació ver que Riverbed adopta un enfoque más simplificado y flexible para respaldar los cambios en mi negocio y cómo continuará evolucionando a partir del próximo año", dijo Bernard Westwood, Vicepresidente de Operaciones Tecnológicas en BlueAlly Technology Solutions Group. "Los cambios son bienvenidos y espero ver resultados inmediatos y rentables en asociación con Riverbed".Para dirigir estos cambios, Riverbed recientemente dio la bienvenida a Bridget Bisnette como Vicepresidente de Canales Globales y Ventas Comerciales. Bisnette es responsable de la estrategia de los canales globales y sincroniza los esfuerzos de Riverbed a través del canal, administrando el programa de socios, centrándose en la habilitación para impulsar la productividad del socio e integrándolos en los movimientos de ventas comerciales. Durante más de 30 años, Bisnette ha ocupado una amplia gama de funciones globales en la industria de TI, en empresas como Cisco Systems, Standard Micro Systems y AST Computers. En Cisco Systems, ocupó cargos de liderazgo en áreas tales como Sociedades Verticales Empresariales, Alianzas Comerciales, Programas de Mercadotecnia de Canales y Certificación de Canales."Me complace unirme a Riverbed en un momento tan emocionante en la industria y en la historia de la compañía", dijo Bridget Bisnette, Vicepresidente de Canales Globales y Ventas Comerciales en Riverbed. "La transformación en la industria de TI se ve afectada por las cambiantes expectativas del cliente. Los modelos comerciales, los procesos de ventas y los modelos de certificación, entre muchas otras cosas, están siendo afectados. Esto va a ser algo muy bueno para nuestra industria porque cambia el enfoque hacia el éxito del cliente y su valor de por vida. Con el lanzamiento de Riverbed Rise y otras mejoras clave para nuestra experiencia de socios, Riverbed está preparado para liderar este cambio y lograr un éxito mutuo con los socios".La organización del canal de Bisette y Riverbed se ha centrado en ofrecer una nueva experiencia de socios en 2018 con el lanzamiento de Riverbed Rise, el cual incluye el nuevo programa, un nuevo portal de socios, herramientas de marketing más completas y con canales enfocados en la asociación, programas renovados y calendarios simplificados. Además, la expansión del segmento comercial fue probada con éxito en la segunda mitad del año pasado en los Estados Unidos, y ahora se ha lanzado por completo.Riverbed Rise se basa en la simplicidad, flexibilidad y rentabilidad para los socios. Simplifica cómo los socios logran y continúan manteniendo su estado. El programa se adapta de forma única a múltiples modelos de negocios y necesidades de los socios. Aún más importante, recompensa los logros en actividades estratégicas clave y prioridades de ventas conjuntas. Los socios comenzaron a recibir beneficios a partir del 2 de enero y permanecerán en su nivel de programa actual hasta finales de julio, con la implementación completa de Riverbed Rise que comenzará en agosto."Las nuevas formas en que los clientes finales consumen TI, terminan por reestructurar la economía del sector de TI, y Riverbed ha respondido con un enfoque directo y centrado en los socios", dijo Kevin Rhone, Director de Channel Acceleration en ESG. "Riverbed Rise ayudará a los socios visionarios a enfrentar estos desafíos, brindarles un camino flexible para hacer crecer sus negocios y fortalecerse tanto operativa como financieramente". Este año, los socios de Riverbed se reunirán en la Cumbre de Socios de Riverbed en Huntington Beach, California, a partir del 30 de abril de 2018 para analizar las oportunidades de impulsar más negocios y acelerar el éxito de los clientes en un mundo digital y en la nube. Riverbed, con más de 1.000 millones de dólares en ingresos anuales, es el líder en infraestructura de rendimiento de aplicaciones, ofreciendo la plataforma más completa para que las empresas aseguren que sus aplicaciones funcionen como se espera, la información está disponible cuando se necesita y los problemas en el rendimiento pueden ser detectados y resueltos antes de impactar en el negocio. Riverbed permite a las empresas híbridas transformar el rendimiento de las aplicaciones en una ventaja competitiva al maximizar la productividad de los empleados y aprovechar las TI para crear nuevas formas de agilidad operativa. Los 28.000 clientes de Riverbed incluyen 97% de los Fortune 100 y 98% de Forbes Global 100. Más información en www.riverbed.com Riverbed y cualquier nombre o logotipo de producto o servicio de Riverbed utilizados en el presente documento son marcas comerciales de Riverbed Technology, Inc. Todas las demás marcas comerciales aquí utilizadas pertenecen a sus respectivos propietarios.

**Datos de contacto:**

Flor Carreno

56152196

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/riverbed-lanza-un-nuevo-e-innovador-programa](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Marketing Software Recursos humanos

[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)

[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)