[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en CDMX el 14/12/2022

# [SonicWall gana terreno en América Latina unificando esfuerzos con sus canales](http://www.notasdeprensa.es)

## Crecimiento a doble dígito en cuota de mercado e incremento en ventas y proyectos que superan la expectativa del 100 por ciento, son los resultados del trabajo en conjunto.

SonicWall señaló que 2022 fue un año de crecimiento para la empresa y sus socios de negocio, alcanzando un récord de ventas interno en soluciones de firewalls de Generación 7, SD-WAN y WiFi 6. "Hoy en día las empresas son más conscientes de los retos de ciberseguridad y han entendido que no es un punto aparte. Trabajo híbrido y 5G serán algunos de los principales retos el siguiente año, y las empresas sin importar su tamaño deberán estar preparadas", señaló Arley Brogiato, líder de Ventas para SonicWall en América Latina". De acuerdo con el ejecutivo, las ventas de soluciones de seguridad en este año superaron las expectativas de la compañía a nivel global, logrando un crecimiento superior al prospectado y un aumento de doble dígito en las cuotas de mercado de SonicWall. Eustolio Villalobos, Country Manager para México, Centroamérica y El Caribe de SonicWall, destacó que estos avances se deben a que la marca unificó esfuerzos con sus canales, ayudando a desarrollar proyectos y apoyándolos a incrementar el ticket promedio. "Una vez que los partners identificaron que en conjunto se podia hacer más, las oportunidades de negocio empezaron a crecer y fue posible entrar a nuevos mercados. Lo cual llevó a alcanzar niveles de crecimiento de triple dígito en ventas de soluciones y en proyectos realizados." Fortalecimiento de la cadena de suministroSonicWall logró desarrollar una estrategia global que le permitió contar con excelentes tiempos de entrega y marcar un diferenciador en el mercado. De acuerdo con Brogiato, un punto fundamental del éxito de la compañía fue la transparencia respecto a la disponibilidad del producto, porque de nada sirve hacer una gran labor comercial si no se puede entregar. Más negocio en el Sureste MexicanoCon el impulso que tomaron las ventas en la región, SonicWall aprovechará la oportunidad para ganar terreno en el sureste del país. En este aspecto, Villalobos explicó que tuvieron acercamiento con una asociación de distribuidores a nivel nacional, con lo cual se pronostica que paulatinamente vaya fluyendo más negocio en esta región. Los ejecutivos de SonicWall enfocados en el sureste pondrán foco en proyectos que se han detectado en estados como Puebla, Veracruz, Yucatán, Quintana Roo, Chiapas y Oaxaca. 2023: El negocio estará en la entrega de serviciosUna de las grandes apuestas para el 2023, es la entrega de servicios administrados de ciberseguridad. En este caso SonicWall adelanta un ajuste en el modelo de negocio para el año próximo, se trata de la posibilidad de ofrecer servicios de seguridad por contratos mensuales. Los MSSPs en Latinoamérica está tomando cada vez más importancia, actualmente el modelo de venta de servicios se hacía por contratos de 12 meses, sin embargo, analizando las necesidades del mercado latino, se identificó que la flexibilidad es un tema primordial que garantiza una mayor cantidad de negocio. "Ahora se abre la opción de atender a todas aquellas empresas que necesiten protección por periodos de tiempo cortos, de un mes en adelante", concluyó Brogiato.

**Datos de contacto:**

Carlos Alberto Soto

Comunicación en Movimiento

5532322068

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/sonicwall-gana-terreno-en-america-latina](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Finanzas Ciberseguridad Recursos humanos

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

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