



INFOR

Por Redação CRN Brasil | editorialcanal@itmidia.com.br

1. VOCÊ ESTÁ NA POSIÇÃO HÁ POUCO TEMPO E O BRASIL ESTÁ ENTRE OS PAÍSES QUE JÁ VISITOU, POR QUÊ?

Jeff Abbott – Estou nesta função na Infor há apenas três meses. Na nova posição, sou responsável pelas relações com canais parceiros ao redor do mundo, ajudando a desenvolver o negócio, treinando e trabalhando em conjunto com programas de marketing para alavancar sucesso entre nossos parceiros. A força da macroeconomia brasileira tem produzido um cenário de negócio vibrante e muito produtivo. O Brasil está sendo considerado atualmente um dos nossos principais mercados, onde a Infor aposta e considera como uma das regiões com grande potencial de desenvolvimento e retorno.

2. QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS DO MERCADO BRASILEIRO?

Abbott – O Brasil é um país de dimensões continentais, e nosso principal desafio é cobrir todas as regiões por meio do trabalho dos canais, com objetivo de ampliar o alcance da companhia e oferecer nossa expertise àqueles que detêm os recursos locais e experiência na área de TI.

3. NO QUE CONSISTE O NOVO PROGRAMA DE CANAIS?

Abbott – Estamos finalizando o processo de desenho de um novo programa de canais mundial da Infor. Ele será apresentado por completo em junho

A fornecedora de aplicativos empresariais Infor fatura cerca de US\$ 2 bilhões anualmente e tem seu foco nas empresas de médio porte. Desde outubro de 2010, quem comanda a corporação é Charles Phillips, ex-presidente da concorrente Oracle e tido como corresponsável pelo crescimento de 300% que a empresa observou durante seus sete anos lá.

No Brasil, a área de canais também tem gestão renovada. Sergio Basilio atua como gerente de canais desde setembro passado e suas principais ações em curso são a aproximação com os parceiros e o desenho das políticas e regras de negócios. Como reflexo do peso da operação brasileira, Basilio recebeu, recentemente, a visita de Jeff Abbott, vice-presidente global de alianças e canais da Infor – também novo na casa –, cujo objetivo é colocar o País entre os mercados de maior crescimento da marca. Abbott respondeu, por e-mail, às cinco perguntas da CRN Brasil.

deste ano. Uma parte da minha visita ao Brasil teve o intuito justamente de dar uma prévia destes planos aos nossos parceiros brasileiros e ter um feedback inicial. Mais detalhes poderão ser revelados em breve.

4. O QUE OS PARCEIROS DA INFOR NO BRASIL PODEM ESPERAR DAQUI EM DIANTE? HAVERÁ TROPICALIZAÇÃO?

Abbott – Estamos aproveitando este momento para recrutar parceiros para atuar nas regiões em que a Infor ainda não possui alcance, com objetivo de expandir nossa presença no País. Mais integração com a equipe de vendas diretas da Infor irá criar uma ótima sinergia neste ponto.

5. A INFOR POSSUI UMA ESTRATÉGIA DIFERENTE PARA COMPETIR COM MULTINACIONAIS E EMPRESAS LOCAIS?

Abbott – Nossa estratégia é a mesma: o grande diferencial e vantagem da Infor está na oferta de soluções de negócio específicas para nossos mais de 70 mil clientes. Outro benefício está na rápida implementação, por trabalharmos com soluções focadas para cada segmento de atuação, que demandam pouca adaptação. As soluções Infor são de rápida instalação, uma demanda importante tendo em vista as aceleradas mudanças das leis e do mercado. Os parceiros no Brasil têm um gerente nacional de canais, Sergio Basilio. **CRN**