

NL expande atuação com novo canal em Goiânia

Parceria faz parte do Programa de Canais NL, que visa a chegar a 6 novos parceiros em 2016, em várias regiões do país.

Caxias do Sul, Março de 2016 - A NL, empresa brasileira especializada em soluções para suporte à gestão, acaba de firmar parceria com a Senior Advanced, de Goiânia-GO, que atuará como seu canal de vendas e serviços. É o primeiro parceiro conquistado no Programa de Canais da NL, lançado para ampliar a presença da companhia nos mercados de São Paulo, Paraná, Nordeste, Sudeste e Centro-Oeste do país, além de estreitar o relacionamento com os clientes da base.

A Gerente Comercial e de Marketing da NL, Grasiela Tesser, explica que a empresa costumava atuar com venda direta, mas investiu na criação do Programa de Canais para aumentar sua capilaridade e estar mais próxima, por meio de parceiros especializados, dos clientes de todas as regiões.

“Ter alianças locais com canais especializados nos permitirá atingir objetivos de crescimento com a garantia de eficiência e adequação às necessidades de cada região”, destaca Grasiela. “Nosso objetivo é aumentar o faturamento e a base de clientes em 20% este ano. Com o novo canal, vamos aumentar a presença de mercado na região do Centro-Oeste e garantir um excelente grau de atendimento e suporte aos clientes distantes da NL”, complementa.

Já o diretor da Senior Advanced, Rubens Fileti, afirma que, por meio da parceria com a NL, busca oferecer um portfólio de soluções mais completas aos seus clientes, tendo como foco suprir com excelência à demanda do varejo da região.

A parceria com a Senior Advanced dá início a um planejamento que envolve a meta de conquistar 6 canais em 2016, para atuação tanto na venda quanto na prestação de serviços de implantação, treinamento e suporte técnico relativos às soluções NL.

O Programa de Canais NL foi projetado com consultoria de Dagoberto Hajjar, consultor especializado em planejamento e ações voltados a estratégias de crescimento corporativo que traz na bagagem 10 anos de atuação no Citibank e 9 anos na Microsoft, entre outras experiências que construíram seu renome no mercado.

“Nossa política de relacionamento com os canais prevê transparência e um trabalho em conjunto, bem estruturado. Junto aos canais, vamos levantar novas oportunidades e ampliar nossa atuação de maneira sustentável, fortalecendo nosso negócio e o dos parceiros”, salienta a gerente.

Os canais trabalharão com todo o portfólio da NL, no qual o protagonista é o NLGESTÃO, um ERP para empresas de comércio, distribuição, postos de gasolina, refeições coletivas e serviços de alimentação, além de indústrias. Modular e flexível, a solução é adequada a companhias de qualquer porte.

Para ser canal NL, os parceiros precisam ter ofertas que se integrem de maneira sinérgica ao software de gestão. Além disso, é necessário ter expertise nos mercados-alvo da NL, como comércio varejista e atacadista, distribuição, refeições coletivas e serviços de alimentação, bem como postos de combustível.

Desenvolvedores e/ou revendedores de software de gestão para pequenas e médias empresas compõem os canais-alvo da NL, que oferece aos parceiros um portfólio de produtos e serviços capaz de entregar uma solução de gestão completa, com recursos para gerenciamento desde o backoffice até o Ponto de Venda, além de treinamentos/capacitação comercial e técnica, eventos e seminários para qualificação, apoio especializado em eventos comerciais e de qualificação para clientes, políticas transparentes, tanto para relacionamento com o parceiro quanto com o mercado, programa de marketing cooperado e benefícios de marketing desenvolvidos para apoiar as ações no mercado.

Programa de compromissos e benefícios, recebimentos de leads qualificados (contatos triados e qualificados são repassados para os parceiros darem andamento à oportunidade), atendimento e suporte exclusivos são benefícios que complementam a lista de vantagens oferecidas pela NL a seus canais.

Evento de Lançamento

Para celebrar a parceria, a NL e a Senior Advanced realizarão no dia 09/03/2016, às 19h, um evento de lançamento da aliança, na ACIEG – Associação Comercial Industrial e de Serviços de Goiás (Rua 14, nº 50 Setor Oeste – Goiânia/GO). Haverá palestra com a gerente Comercial e de Marketing da NL, Grasiela Tesser, abordando as novidades em tecnologia voltada ao varejo vistas no Retail's Big Show 2016, evento do qual a executiva participou recentemente nos Estados Unidos.

Sobre a NL

A NL é fornecedora de soluções de gestão para empresas de todos os portes. A empresa é reconhecida pelo crescimento e desenvolvimento atingido por seus clientes que, ao utilizarem seus sistemas de gestão, encontram um parceiro tecnológico para entender os cenários do mercado e atuar de forma mais eficiente na condução de seus negócios.

Com sede em Caxias do Sul – RS e escritório em São Paulo - SP, a NL atende a clientes de todo o país. A carteira soma mais de 25 mil usuários em mais de 9 mil PDVs ativos, com cerca de 180 mil NFs geradas mensalmente, e inclui nomes como Lojas Marisa, Grupo Graziotin, Converplast, Top Internacional, Lojas Esplanada e Sodexo, entre diversos outros cases de sucesso.

Sobre a Senior Advanced

A Senior Advanced desde 2007 atua no mercado de comercialização de software, o que lhe garante posição de referência quando se trata de atendimento, relacionamento e soluções inovadoras em gestão empresarial. A empresa se consolida a cada dia com soluções inovadoras de gestão empresarial, gestão agrícola, mobilidade, força de vendas, gestão de pessoas, gestão de acesso e segurança, BI e Workflow, todas disponíveis em Cloud Computing.



Assessoria de Imprensa da NL

Capital Informação – www.capitalinformacao.com.br

Gláucia Civa Kirch - glaucia@capitalinformacao.com.br

51.3026-0245 / 51.8303-1888 / 11.3926.9517