

"Visitamos la cocina de los partners"



En ZMA aun recuerdan por qué encontraron a ESET. Desde siempre la visión de su director Juan Carlos Zampatti fue encontrar productos para mercados de nicho pero esta vez la cuestión tomaría dimensiones notables. Así lo recuerda Zampatti: "En una empresa como la nuestra el activo son sus clientes. Y los problemas de seguridad informática eran crecientes y constantes sin que pudiéramos dar con la solución proactiva que necesitábamos. Fue así que comenzamos a buscar y encontramos un producto que se llamaba NOD32 que era de Eslovaquia. Y así comenzó la relación. Nos dijeron que le demos el producto para que lo usen gratis por el tiempo que ya tienen pagado el anterior antivirus.

Hicimos esa propuesta y empezaron las llamadas: "¡Juan Carlos de dónde sacaste esto!", "¡esto es una maravilla es lo que estábamos buscando!". La reputación de ESET fue creciendo mediante el boca a boca: han sido los técnicos quienes más lo han difundido. Por otro lado nuestro trabajo fue estar cerca del canal. Ello significa que tratamos de visitar a nuestros business partners en su cocina. O sea queremos tener la confianza suficiente y saber qué es lo que pasa cuando hay algún problema. Por otro lado en ESET hemos encontrado valores humanos que no creo fácil de encontrar en otro vendor. Podemos llegar fácilmente al CEO Anton Zajac, ¡tenemos su celular! algo que creo que es imposible en las típicas empresas norteamericanas".