



it
white papers

MIMe15
METIC MADRID especialista

Tech Data

MADRID 19 NOVIEMBRE
ESTADIO SANTIAGO BERNABÉU

CLOUD COLABORACIÓN
MOVILIDAD SEGURIDAD

COMPARTIENDO UNA VISIÓN PROFESIONAL

The banner is dark blue with a glowing, geometric, crystalline structure on the left. It contains the event name 'MIMe15' in large white letters, the location and date 'MADRID 19 NOVIEMBRE ESTADIO SANTIAGO BERNABÉU', and a list of topics: CLOUD, COLABORACIÓN, MOVILIDAD, and SEGURIDAD. The tagline 'COMPARTIENDO UNA VISIÓN PROFESIONAL' is at the bottom in a white, italicized font.

**Tech Data reúne a su canal
en Madrid alrededor del
networking y la especialización**





CÓMO USAR ESTE DOCUMENTO

Con el fin de obtener la mejor experiencia de uso de esta revista, es **imprescindible** seguir estos sencillos pasos que te indicamos a continuación:

Paso 1. Asegúrate de disponer de las versiones más actualizadas de Adobe Reader y Flash Player. Si no las tienes instaladas, puedes descargarlas aquí:

[Adobe Acrobat Reader](#) y [Adobe Flash Player](#)

Paso 2. Accede al enlace de descarga y la publicación se abre en el visor del navegador.

Paso 3. Busca la opción guardar como que, dependiendo del navegador que utilices, podrá ser un icono o estar incluida en la barra de menú, y guarda la revista en la carpeta donde almacenes los documentos en tu equipo.

Paso 4. Accede a dicha carpeta y usa el botón derecho del ratón para hacer clic en el fichero de la revista.

Paso 5. Selecciona Adobe Reader como aplicación predeterminada para abrir este tipo de documentos.

Paso 6. Una vez abierta la revista, habilita la visualización a pantalla completa, y puedes iniciar la lectura de la revista con todas las capacidades interactivas disponibles.

Este es un documento producido por



www.ituser.es

www.itreseller.es

Accede a nuestras publicaciones digitales



Metic Madrid Especialista 2015 se celebra en Madrid el próximo 19 de noviembre

Tech Data reúne a su canal en Madrid alrededor del networking y la especialización

Tras celebrar este año en Barcelona la cuarta edición de su evento Metic, Tech Data llega a Madrid con MMe15, Metic Madrid Especialista 2015, un evento que, bajo el lema, Compartiendo una visión profesional, quiere reunir al canal de distribución alrededor de soluciones especializadas y el networking. Para ello, ha preparado un programa compuesto por una demo de Microsoft Surface Hub y tres mesas redondas centradas en Cloud, movilidad y seguridad.

Metic Madrid Especialista 2015, MMe15, es un evento vespertino que tendrá lugar el próximo 19 de noviembre en el Estadio Santiago Bernabéu, y que tiene como objetivo acercar a los distribuidores al negocio de soluciones y oportunidades que se plantean en el mercado, así como favorecer el networking entre todos los eslabones de la cadena de valor.

Después de celebrar en Barcelona la cuarta edición de su evento Metic, Tech Data ha querido organizar una versión reducida en Madrid, pero en la



que se potenciarán los contenidos de soluciones y el networking entre compañías. Así, el programa consta de cuatro elementos principales. Por orden cronológico, el primero de ellos es una demostración de Microsoft Surface HUB en exclusiva. Se trata de una solución completa de colaboración que se integra perfectamente en el espacio de trabajo moderno y fomenta la productividad en cualquier lugar donde se reúnen las personas para trabajar, desde salas de conferencia de gran tamaño hasta espacios de reunión informales y oficinas. Cuenta

con pantalla táctil, pizarra OneNote, Office, video-colaboración con Skype para empresas y más apps diseñadas para pantallas de gran tamaño.

A continuación, se celebrará una mesa redonda sobre Cloud Computing, en la que participarán empresas tales como Cisco, Dell, Hewlett Packard Enterprise, IBM y Microsoft y que, moderada por Martí Figols, Cloud Solutions director de Tech Data, se centrará en los aspectos prácticos del negocio en la nube y en cómo ayudar a los asistentes a hacer negocio con ella.



MMe15, es un evento vespertino que tendrá lugar el próximo 19 de noviembre en el Estadio Santiago Bernabéu, y que tiene como objetivo acercar a los distribuidores al negocio de soluciones y favorecer el networking

Tras ésta, tendrá lugar una segunda mesa redonda centrada en el mundo de la movilidad, en la que Tech Data contará con la participación de BlackBerry, D-Link, Extreme, Microsoft Devices, Samsung y Sony, y estará moderada por Xavier Piqueras, Vendors & Services manager de Tech Data Mobile. En esta cita, los asistentes podrán conocer de primera mano el negocio de la movilidad más allá de los dispositivos, incluyendo servicios y otros elementos que conforman una solución global a trasladar a las empresas.

En tercer lugar, se celebra una tercera mesa redonda. En esta ocasión, se trata de una mesa redonda de Seguridad, moderada por Santiago Méndez, Enterprise director de Tech Data, que contará con la participación de Axis, Cisco, DELL Software, y Symantec, con el fin de repasar los principales valores de un negocio en alza como el de la seguridad.

Pero, como decíamos, MMe15 no quiere apoyarse sólo en las presentaciones, y el networking tiene un papel fundamental en el evento. Así, y mientras que se estén produciendo las exposiciones, así como an-

tes y después de éstas, se ha diseñado una sala de networking en la que se han instalado una veintena de stands donde fabricantes como Axis, BlackBerry, Cisco, Dell Enterprise, D-Link, Extreme, Haier, IBM, Intel, Programa TDAAS (Grobiz), Samsung, Sandisk, Sony y Synology, atenderán y conversarán con los distribuidores interesados.

Para terminar el evento, se celebrará un tour por las instalaciones del Estadio Sansiago Bernabeu para los primeros registrados al evento, y tendrá lugar un cocktail en el que los interesados podrán seguir departiendo con los principales fabricantes asistentes al evento, así como con el personal de Tech Data.

**¿Quieres asistir al evento?
Regístrate
AQUÍ**



Enlaces relacionados



[Página de registro](#)



[Más información de MMe15](#)

Microsoft Surface Hub, *la evolución de la colaboración*

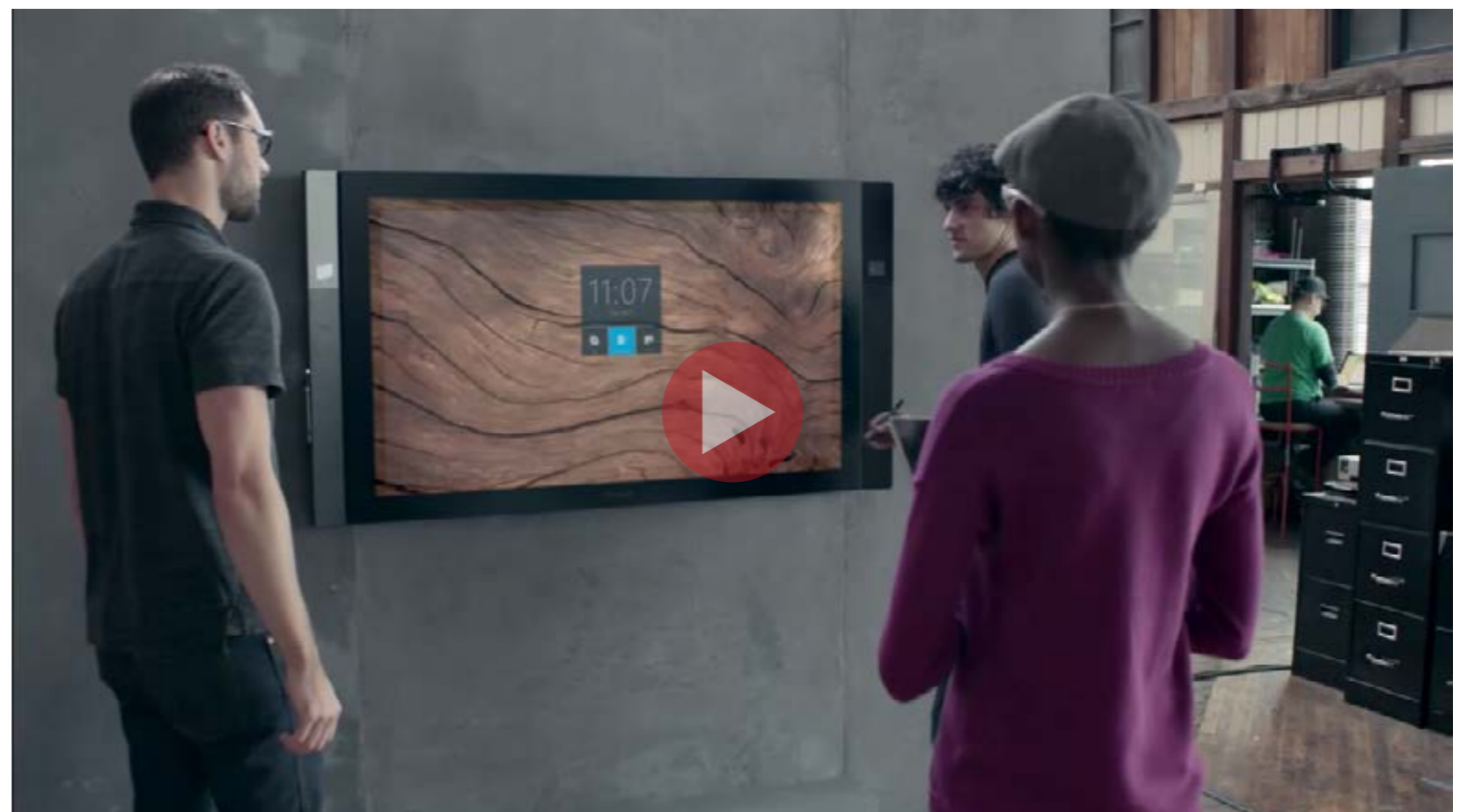
Uno de los centros de atención de Metic Madrid Especialistas 2015 será la demostración de Microsoft Surface Hub, una solución completa de colaboración que se integra perfectamente en el espacio de trabajo moderno y fomenta la productividad en cualquier lugar donde se reúnen las personas para trabajar, desde salas de conferencia de gran tamaño hasta espacios de reunión informales y oficinas. Cuenta con pantalla táctil, pizarra OneNote, Office, videocolaboración con Skype para empresas y más apps diseñadas para pantallas de gran tamaño.

Este nuevo dispositivo cuenta con una cámara frontal dual Full HD 1080p, que asegura una visión de todo el espacio de trabajo, y con un sistema de cuatro micrófonos que elimina el ruido ambiente y

ofrece una mejorada calidad de voz. La escritura en Surface Hub es fluida, permitiendo además el uso de hasta tres Surface Pen de forma simultánea. Con hasta 100 puntos táctiles, Surface Hub ofrece una

experiencia colaborativa digital que sobrepasa los límites de las pizarras físicas.

Si quiere obtener más información, puede hacerlo a través de este [enlace](#).



Microsoft Surface Hub es una solución completa de colaboración que fomenta la productividad

Microsoft Surface Hub



Clicar para ver el vídeo

Mesa redonda de Cloud Computing

Cloud Computing es una nueva forma de entender la adquisición y provisión de tecnología, y el canal debe conocer cómo aprovechar esta oportunidad y qué retos debe afrontar para hacerlo. Por este motivo, dentro de MMe15 se ha organizado una mesa redonda sobre Cloud Computing, en la que participarán empresas tales como Cisco, Dell, Hewlett Packard Enterprise, IBM y Microsoft y que, moderada por Martí Figols, Cloud Solutions director de Tech Data, se centrará en los aspectos prácticos del negocio en la nube y en cómo ayudar a los asistentes a hacer negocio con ella.

¿Quieres asistir al evento?
Regístrate
AQUÍ

Tal y como nos explicaba el propio Martí Figols, “a esta mesa redonda le hemos puesto un título, Cloud ya es una realidad y, ¿ahora qué?, de ahí que la idea no sea hablar del potencial de cloud, sino que, dado que ya hay ventas reales y clientes en la nube, hay que ver cuál es el siguiente paso. Lo vamos a orientar hacia el papel del canal en el cloud”.

Desde el mayorista nos explican que “lanzaremos una serie de preguntas a los ponentes orientadas al papel del canal mayorista en el mundo cloud y sobre los programas o herramientas para ayudar a su canal a moverse a cloud, repasando los retos a los que se están enfrentando en esta evolución. Queremos que sea una sesión muy práctica sobre qué supone para su canal el mundo cloud, un espacio donde las cosas se hacen de forma diferente. Queremos que los ponentes hablen, de forma práctica, de las cuestiones que, relacionadas con el cloud, interesan a la audiencia que tendremos”.

Hablando de ponentes, en palabras de Martí Figols, “lo estamos enfocando a tres perfiles diferen-

tes, distintos pero no excluyentes. Uno es el clásico integrador, el VAR por excelencia. Segundo, los MSP, compañías que ofrecen a sus clientes cualquier tecnología como servicio, bien usando su propia infraestructura o la infraestructura de otros. En tercer lugar, los ISV, empresas que desarrollan sus propias aplicaciones y las colocan en la nube. En cualquier caso, estamos interesados en que acudan cualquier tipo de profesional que esté haciendo ya negocio en la nube o esté evolucionando su negocio hacia a ella”.

Participan en esta mesa redonda Cisco, Dell, Hewlett Packard Enterprise, IBM y Microsoft



Mesa redonda de movilidad

La movilidad es uno de esos mercados que han marcado el ritmo del mundo de las tecnologías en los últimos años, y que seguirán marcándolo durante los próximos. Por este motivo, se celebra esta mesa redonda centrada en el mundo de la movilidad, en la que Tech Data contará con la participación de Blackberry, D-Link, Extreme, Microsoft Devices, Samsung y Sony, y estará moderada por Xavier Piqueras, Vendors & Services manager de Tech Data Mobile.



En esta cita, los asistentes podrán conocer de primera mano el negocio de la movilidad más allá de los dispositivos, incluyendo servicios y otros elementos que conforman una solución global a trasladar a las empresas.

Y es que, como nos adelanta el propio Xavier Piqueras, "el título que hemos elegido para esta mesa ha sido Propuesta de valor integral ante los retos, necesidades y oportunidades del desarrollo de la movilidad en el entorno empresarial. Con esta mesa redonda pretendemos dar visibilidad al canal de la propuesta de valor integral de soluciones y servicios que ponemos a su disposición para poder afrontar los retos y necesidades que se le plantean a las empresas dentro de sus estrategias de movilidad. Un subsector en pleno crecimiento que pone frente al canal innumerables oportunidades con las que Tech Data quie-

re ayudar a transformar en negocio. Tech Data aspira, con su amplio catálogo integrado de productos, servicios y soluciones, a ayudar al canal a romper con la fragmentación de este subsector".

"El problema del reto de la movilidad es que está muy fragmentada, tanto la oferta como las oportunidades, y pretendemos que el canal aglutine todas estas oportunidades y nosotros ser los facilitadores de estas propuestas. Queremos poner a su disposición un catálogo, el nuestro, que les permite dar soluciones de 360 grados de movilidad para la empresa".

De ahí "que hayamos contado con ponentes que aportan cada uno una parte importante del negocio de la movilidad y que se pueden complementar unos a otros para que los distribuidores puedan dar a su cliente una solución global".

"Queremos ayudar", nos explica, "a que se cree un canal especializado en movilidad, apoyándose en los diferentes especialistas que hasta ahora ha cubierto una parte de este mercado global. La idea es que conozcan la oferta global y puedan encontrar oportunidades más allá del nicho en el que se sientan cómodos".

Participan en esta mesa redonda Blackberry, D-Link, Extreme, Microsoft, Samsung y Sony

Mesa redonda de seguridad


La seguridad es, en su amplio sentido, una gran oportunidad de negocio para el canal de distribución. Por este motivo, Tech Data ha centrado una de las mesas redondas de su evento en este terreno. Así que, en esta ocasión se trata de una cita moderada por Santiago Méndez, Enterprise director de Tech Data, que contará con la participación de Axis, Cisco, DELL Software, y Symantec valor, con el fin de repasar los principales valores de un negocio en alza como el de la seguridad.

El propio Santiago Méndez nos explica que en Tech Data “tenemos claro que la seguridad es un área estratégica y de crecimiento. Estratégica porque en el nuevo mundo que se nos abre, en el cual los accesos a la información se producen desde cualquier lugar y dispositivo, y los datos se consumen como un servicio, tener securizado el acceso es importante. En el modelo en el que nos adentramos, los jugadores van a proveer, sobre infraestructuras propias o de terceros el acceso a aplicaciones, datos y almacenamiento de información, la seguridad es clave. Y es una oportunidad de negocio por las mismas razones. Al final, tenemos que arropar nuestra solución de infraestructura y acceso de una forma securizada para darle al canal la oportunidad de trasladarla a los clientes finales”.

Participan en esta mesa redonda Axis, Cisco, Dell Software y Symantec

“Nosotros, además”, añade, “tenemos una gran capacidad de oferta en el terreno de la seguridad. Trabajamos ya con empresas que ya llevan muchos años consolidadas y ofreciendo una propuesta como líderes en su segmento. Así que queremos transmitir el mensaje de que somos un referente en seguridad”.

En cuanto a los asistentes, “vamos a tener, por un lado, el canal de seguridad, que ha sido bastante vertical, de nicho, tradicionalmente. Por otra parte, la convergencia de infraestructuras y tecnologías hacia una solución securizada e integrada, ayuda a que otros canales tengan interés en ver cómo pueden complementar su oferta de seguridad. Por lo tanto, queremos atraer al canal clásico de seguridad, para que entienda cuáles son los retos a los que se tiene que enfrentar, y al canal que no es de

seguridad pero que quiere completar su oferta con seguridad porque su cliente se lo demanda. A ambos, queremos darles una visión que les aporte valor”. 

**¿Quieres asistir al evento?
Regístrate
AQUÍ**

