

Oracle actualiza su centro de soluciones en la CDMX

La compañía de **sistemas computacionales y software**, **Oracle** anunció la actualización de su **Centro de Soluciones** más grande en Latinoamérica que tiene sede en la **Ciudad de México**, particularmente en la zona de Santa Fe.

“El último par de meses lo hemos dedicado a hacer un **refresh visual** de nuestro **Solutions Center** en la Ciudad de México, actualizamos las **instalaciones** y los **equipos**. En el Solutions Center realizamos **talleres**, actividades de **marketing**, **pruebas y demostraciones de los equipos**. Con esta actualización lo hemos convertido en el **espacio ideal** para encantar a los clientes y traerlos a nuestras soluciones”, comparte Joao Marques, Director de Ventas de **Infraestructura Convergente** en Oracle México.

Con su estrategia de **tres capas en soluciones cloud**, Oracle se ha consolidado como la compañía que más crece en el segmento, los resultados de su oferta de **Software como Servicio (SaaS)** y **Plataforma como Servicio (PaaS)** han crecido en rango del 85% en el último año, mientras que la **Infraestructura como Servicio (IaaS)** lo hizo alrededor del 60% en el mismo periodo.

Dentro del centro de soluciones el equipo de **especialistas** en **diseño de arquitecturas**, **planeación de las capacidades** y **pruebas de concepto** de las soluciones tienen acceso a **todo el portafolio** de **hardware**, **software** y **middleware** de la compañía, incluso para **capacitaciones** sobre **instalación**, **customización** y **demostraciones** a clientes. En este sentido, Marques refrenda la invitación a socios y clientes para sumarse a las diversas **iniciativas**.

Finalmente, el ejecutivo señaló que la instalación está cimentada en la oportunidad de entregar el **mensaje estratégico** de la compañía, alineando el **conocimiento** de los socios de manera local al reforzarlo con ejemplos prácticos y el soporte para el **diseño de los nuevos proyectos** y los **escalamientos**. “Las inversiones que Oracle está haciendo en el país demuestran que tenemos una visión optimista sobre el crecimiento del negocio con los clientes de **base instalada** con nuestros **productos de valor agregado**, pero también tenemos la sólida intención de atraer nuevos clientes, particularmente entre **compañías medianas y pequeñas** porque tenemos un portafolio bastante atractivo para tocar esos mercados”, concluyó.