

# Netskope acerca su Evolve Partner Program al mercado latinoamericano

**Netskope**, especialista en Seguridad Cloud, **presenta nuevas mejoras integradas en su programa de canal**, Evolve Partner Program, para Latam, creado para recompensar la inversión de los socios en Netskope y reafirmar el compromiso de la compañía con su éxito.

Evolve Partner Program, ofrece un **programa de capacitación sólido, marketing conjunto y programas de incentivos para los socios**. Así mismo, y en combinación con la estrategia de comercialización corporativa centrada en los partners de Netskope, asegura una oportunidad única de ayudar a las empresas a modernizar su pila de seguridad.

A estos socios proveedores de soluciones, Netskope puede facilitarles ayuda proporcionándoles una **sólida plataforma unificada**, nacida en la nube, capaz de proteger los datos y detener las amenazas en las aplicaciones web y en la nube; además de herramientas, soluciones y soporte para ayudar a los clientes a satisfacer sus necesidades de seguridad en la nube.

“Hemos diseñado el programa de socios LATAM Netskope Evolve para recompensar la inversión de los partners en Netskope y reiterar nuestro compromiso con su éxito. Estamos seguros de que juntos lograremos nuevas y mayores oportunidades, además de captar cuota de mercado de la competencia. Nuestro éxito depende del suyo propio, por lo que ampliar las ventajas que Netskope ofrece al canal será beneficioso para todos”, asegura **Alain Karioty, Regional Director de Netskope para Latam**.

A través de Netskope Evolve Partner Program para Latam, estos partners tienen acceso a un programa de canal con distintos niveles de certificación, en base a su capacitación, que supone una oportunidad única para impulsar el crecimiento y la rentabilidad de sus negocios. Así, estos socios cuentan con una plataforma, herramientas, soluciones y soporte para ayudar a los clientes a satisfacer sus necesidades de seguridad en la nube.

En función del compromiso adoptado por el partner certificado, el programa incluye una serie de beneficios e incentivos destinados a ayudar a estos proveedores de soluciones a conseguir el posicionamiento deseado. Entre tales ventajas para socios autorizados destacan el acceso a diferentes recursos, tales como:

- **Portal de Socios de Netskope**, donde se incluyen recursos comerciales, técnicos y de marketing.
- **Herramientas de marketing para la obtención de logotipos**, descripciones de productos y la guía de marca necesaria para promocionar con éxito la plataforma Netskope Security Cloud.
- **Herramientas de venta** para encontrar rápidamente la información necesaria para integrar con éxito Netskope en la práctica de seguridad.
- **Registro de oportunidades** para obtener mayores beneficios con la identificación y cierre de nuevas oportunidades de ventas.
- Formación, a fin de obtener el **conocimiento necesario para vender y dar soporte** de

manera efectiva a la plataforma Netskope Security Cloud.

- **Incentivos, programa de incentivos trimestrales** para incentivar la prospección de cuentas junto con incentivos para fomentar la formación en Netskope y seguridad cloud de los equipos de nuestra comunidad de canales.