

Posicionando el Ecosistema de Socios Equinix para el éxito

De una manera que refleja la naturaleza cambiante de nuestro panorama digital, estamos evolucionando nuestro negocio en Equinix para satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes y socios. Con estos cambios, estamos activando agresivamente nuestro canal acelerando la visión y objetivos e inspirando una mentalidad de primero el socio en Equinix, con alineación y responsabilidad de los canales globales y multifuncionales.

Como empresa de infraestructura digital del mundo, proporcionamos una plataforma coherente a nivel mundial de centros de datos neutrales con proveedores con ofertas físicas y virtuales que están interconectadas a través de nuestro software seguro definido Equinix Fabric lo que permite que la tecnología y los ecosistemas industriales florezcan y se amplíen. Tenemos el ecosistema más dinámico e interconectado de casi 10,000 empresas dentro de la huella global más grande de la industria de más de 220 centros de datos en más de 63 áreas metropolitanas en 26 países de los 5 continentes.

Nuestros socios pueden aprovechar este ecosistema, expandir su alcance global y mejorar las ofertas de sus clientes a través de la alineación conjunta de valor.

Cambios en la organización del Ecosistema de Socios Global de Equinix

Durante más de un año, hemos estado implementando cambios organizacionales en Ventas Globales para impulsar un mejor enfoque y consistencia para alcanzar nuestros objetivos en relación con el programa de socios. Primero, anunciamos una Organización de Socios global, que unificó a todos los vendedores y los equipos de Programas de Partners globales. Después, tuve el puesto de vicepresidente senior de la organización para alinear mejor los objetivos de nuestros socios y unir nuestro ecosistema de socios en todas las regiones. También creamos el nuevo “Consejo de Liderazgo del Canal”, un equipo interdisciplinario global, para establecer un marco de trabajo de socios y una priorización que ayudará a impulsar las decisiones con mayor rapidez. Recientemente, dimos la bienvenida a tres nuevos vicepresidentes de ventas para el Programa de Partners en las distintas regiones del mundo: Orla Ni Chorcora (EMEA), Sophie Ben Sadia (APAC) y Kevin Thames (AMER).

El camino por seguir: Escuchar primero y Actuar después

A medida que avanzamos en la evolución de la participación de los Socios, reconocimos que las voces contribuyentes más importantes en el viaje son las voces de los propios socios. Entonces, antes de embarcarnos en cualquier proceso de cambio, primero escuchamos. Lo que aprendimos

de ese esfuerzo de escucha sirvió para informar sobre todas nuestras iniciativas de Partners Globales para 2021 y a futuro.

Un hallazgo clave es que nuestros socios requieren una forma más integral de elevar sus necesidades e inquietudes a las organizaciones adecuadas dentro de Equinix. Los socios señalaron específicamente la necesidad de un conjunto de herramientas más estándar y consistente, y una infraestructura de apoyo integral, como algo esencial para escalar el compromiso operativo. Ese aprendizaje ha sido un impulsor importante detrás de nuestra iniciativa para brindar un servicio elevado y una experiencia constante. En lugar de ejecutar iniciativas de movimiento únicas en diferentes regiones, hemos unificado todas las operaciones de nuestros socios en todo el mundo, incluido el conjunto de herramientas y la infraestructura de soporte centrados en los socios.

Por ejemplo, el año pasado, revisamos el Portal Central de Socios para facilitar que los socios encuentren las herramientas y los recursos que necesitan para llegar a más clientes. Continuamos evolucionando el portal hasta convertirlo en un destino digital de valor. Recientemente presentamos la herramienta Partner Direct Quoting (PDQ), que crea presupuestos para nuestros principales productos. A finales de este año, integraremos las capacidades de automatización de marketing para ayudar a nuestros socios a impulsar la demanda y actualizar nuestro directorio de resellers para que sea aún más fácil conectar a los clientes con los socios de Equinix adecuados. Con este énfasis general de los socios para un mejor proceso de participación, el objetivo de nuestro esfuerzo de Socios Globales es ser el defensor de los socios con nuestros grupos de productos. En el proceso, estamos llevando a la empresa a una estrategia de desarrollo de productos centrada en los socios con programas de certificación, capacitaciones específicas para socios y mecanismos de evaluación de la satisfacción, todo con la intención de ayudar a nuestros colaboradores de ventas a responder más rápidamente a los nuevos servicios, oportunidades y ofertas de productos y ventas.

Cambios que activarán agresivamente nuestro ecosistema de Socios

Un elemento crucial de nuestro modelo de negocio cambiante es el creciente énfasis en alinearnos con nuestros socios. Estamos combinando el valor de Platform Equinix con soluciones de socios para acelerar el viaje de nuestros clientes hacia la multinube híbrida como la arquitectura clara de elección. Estamos realizando estos cambios para posicionar a Equinix y a nuestro ecosistema de socios para el éxito.

Nuestras metas incluyen:

Crecimiento del ecosistema de Socios: el ecosistema contabilizado representó más del 30% de las reservas en el primer trimestre de 2021, y el 60% de esta actividad se destinó a nuestra vertical empresarial, ya que usamos el alcance y las relaciones de nuestros socios para expandir de manera eficiente nuestro mercado accesible. Teniendo esto en cuenta, nuestro director ejecutivo nos ha fijado la meta de que, en los próximos años, **haremos más del 50% de nuestro negocio a través de socios.**

Aceleración: nuestro objetivo es acelerar la realización de la visión y los objetivos de nuestro ecosistema de socios al liderar la alineación y la responsabilidad de la toma de decisiones interfuncional, y al inspirar perpetuamente una mentalidad de primer socio en Equinix.

Servicios: buscamos permitir que las grandes organizaciones vendan servicios más completos dentro de Equinix para que las empresas puedan aprovechar el ecosistema híbrido y los proveedores de servicios que prestan servicios dentro de ese ecosistema.

Mentalidad habilitada por Socios: buscamos cambiar a una mentalidad habilitada por socios a más largo plazo en la que las nuevas ofertas de productos y servicios se convertirán en áreas de enfoque clave.

Cómo esta evolución beneficia a nuestros socios

Todos nuestros esfuerzos en torno a la consolidación de iniciativas de socios y resellers se centran en un conjunto de objetivos centrales: acelerar la adopción de Equinix y las soluciones de socios por parte de nuestras comunidades de clientes mutuos. Abordamos este objetivo fundamental trabajando para optimizar la comunicación con los socios y mejorar la coherencia de los mensajes de nuestra organización a la comunidad de socios. Nuestra iniciativa para consolidar a los socios campeones y elevar sus voces colectivas dentro de Equinix, se trata de hacer que la comunicación sea más simple y efectiva. Eso será de vital importancia ya que dependemos cada vez más de socios estratégicos y de resellers para vender productos y servicios de Equinix. Hacer que la interacción con Equinix sea perfecta para nuestros socios es fundamental para nuestras inversiones en más herramientas que respalden su integración en nuestro ecosistema de ventas.

Es fundamental que trabajemos en equipo con socios que puedan aportar sus propios servicios y competencias a una solución. Abarcan toda la gama, desde resellers, integradores de sistemas, socios de alianzas tecnológicas y proveedores de servicios administrados hasta proveedores de servicios de red. La relación con nuestra comunidad de socios es simbiótica y nuestro objetivo es hacer que esa relación sea lo más integrada y efectiva posible.