

São Paulo, março de 2007

www.directchannel.com.br

# Onde estão os principais executivos de canais indiretos do Brasil?



Uma das maiores riquezas do Brasil são seus executivos que estão assumindo posições cada vez mais relevantes no cenário internacional. No mercado de TI não poderia ser diferente: somos muito respeitados pelos principais fabricantes do segmento pela riqueza de conhecimento e visão empresarial, com elevado nível de criatividade e controle em momentos de crise.

Em 2006 abrimos uma nova frente inovadora, não só no Brasil quanto em outros países, através da publicação do primeiro livro que trata de forma completa os processos de gestão de canais indiretos, iniciativa esta que viabilizou outra inovação: o Curso de Extensão em Gestão de Canais. Hoje já estamos na segunda turma do curso, sempre formando novos profissionais especializados para o mercado de canais.

O curso tem contado com a participação de professores muito especiais, convidados entre os principais executivos de canais indiretos no Brasil, verdadeiros ícones que estão escrevendo a história de canais indiretos no Brasil. Esta semana contamos com a presença do Paulo Renato, recentemente promovido a diretor de canais para a América latina da Symantec. Paulo Renato também integra o conselho mundial de canais da Symantec, composto por apenas 5 profissionais no mundo. Carlos Negri, presidente da Ingram Micro no Brasil, também esteve

presente ministrando sua aula sobre distribuição. Ricardo Kobashi, diretor de marketing da Kaizen, principal parceiro da EMC na AL ministrou uma aula sobre channel marketing.

Fábio Gaia da Officer, que dispensa apresentações, também esteve presente ministrando uma aula inesquecível sobre a história de canais indiretos no Brasil. Os veículos de imprensa também estão conosco, com Tatiana Americano, que foi editora-chefe da Revista CRN e, recentemente empossada editora da Revista Channel World, bem como Ricardo Barone, diretor executivo da IT Mídia. Luís Maian, principal executivo da Adobe no Brasil, também esteve presente ministrando uma aula interessantíssima sobre fusões & aquisições no mercado de TI. Sérgio Basílio, que recentemente assumiu a diretoria geral da subsidiária brasileira da Symantec, proporcionou uma aula maravilhosa sobre o desafio de gerir uma operação 100% focada em canais indiretos.

E a lista não acaba aqui, pois teremos ainda outros profissionais que estarão compartilhando suas experiências nas próximas aulas dos cursos da Channels' University. Não perca esta grande oportunidade de estar frente a frente com os principais executivos de canais, não só para compartilhar de sua experiência como esclarecer suas dúvidas. [Clique aqui para obter mais informações!](#)

## Leve as tendências do varejo até seus clientes e executivos



Não perca esta oportunidade única de levar a seus parceiros e executivos as tendências discutidas no maior evento de varejo do mundo, a NRF Annual Convention (National Retail Federation), que ocorre anualmente em New York. Através de um workshop dinâmico e interativo, apresentamos os conceitos e tendências discutidas nos últimos eventos em New York, bem como realizamos uma visita virtual técnica assistida pelos principais varejistas norte-americanos com apresentação de grandes idéias selecionadas, visando estimular ações inovadoras em seus parceiros e funcionários que operam no varejo no Brasil.

Conheça a mais nova loja da Apple Store em New York que possui a maior receita por metro quadrado em território norte-americano e entenda o motivo de tamanho sucesso. O workshop conta com um acervo de mais de 2.000 fotos que são apresentadas e comentadas proporcionando um verdadeiro tour virtual. Conheça também o que foi apresentado nas Lojas do Futuro dos últimos anos, através de fotos e vídeo, exemplos reais de RFID e cartões inteligentes com a mais nova tecnologia que irá revolucionar o varejo! Apresentaremos, inclusive, exemplos de cartões de crédito e de programas de fidelização com RFID reais, produtos inovadores e muito mais!

[Acesse nosso site para mais informações!](#)

Pedro Luiz Rocco

## Canais de Vendas e Distribuição

Implementação e desenvolvimento de canais indiretos de vendas e distribuição para os segmentos de Informática (TI), Telecomunicações e Eletrodomésticos.