

# CASO DE ÉXITO SEMAT DATA (Mayorista de Sarenet)



**SEMAT DATA** es una empresa líder en soluciones globales y servicios de telecomunicaciones para la empresa, con una larga trayectoria de más de 20 años y un equipo de 20 personas entre técnicos, comerciales y administración.

Semat Data ofrece servicios de telecomunicaciones, proporcionando soluciones de telefonía de todo tipo: fija, móvil y por videoconferencia, incluyendo los dispositivos; además de conectividad internet de voz y datos, y soluciones de almacenamiento en la nube.

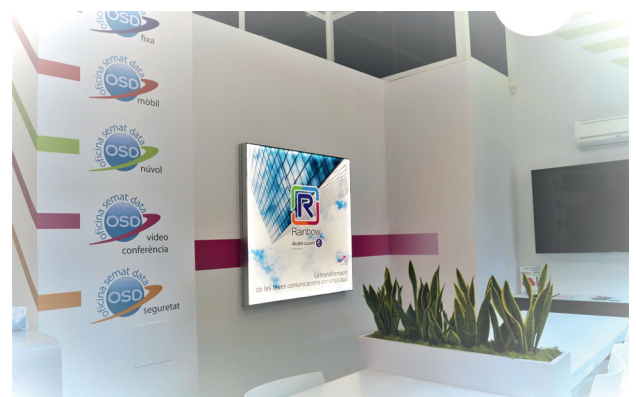
Esta empresa catalana también se ocupa de la seguridad global de sus clientes, tanto de la seguridad informática como de la física con alarmas de intrusión y videovigilancia.

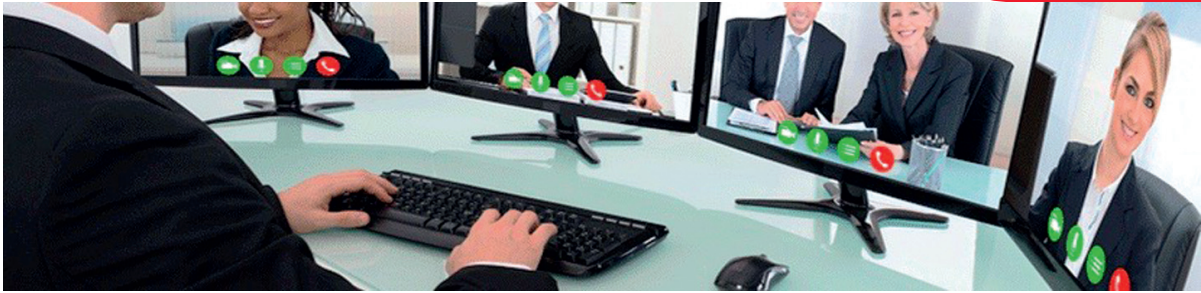
## ¿Qué necesitaba?

- Semat Data ha centrado su estrategia comercial y técnica en los nuevos entornos IP, siendo especialista en voz y datos a través de Internet para soluciones a empresas. Por ello, y para poder ofrecer estos servicios con garantías, **necesitaba un proveedor que le diera una alta calidad en sus servicios**, que serían previamente testados durante un tiempo por su departamento de I+D.
- En esta búsqueda de un proveedor de gran formato **con experiencia demostrada en soluciones internet para empresas** es donde encuentran a Sarenet, y pasa a ser un partner habitual de la empresa catalana.
- Además de buscar fiabilidad y experiencia, necesitaban **que los servicios internet de su nuevo partner Sarenet se ajustaran a su tipo y rango de clientes**, que va desde pequeñas empresas de 5 trabajadores a otras con más de 500 trabajadores. Y que sus productos facilitaran el poder seguir dando a sus clientes el servicio a medida y personalizado que ofrecen siempre.
- Y por supuesto, **también era importante el trato y la atención** que recibirían de su nuevo partner Sarenet, para que esta alianza comercial fuera un éxito del que se pudieran beneficiar al final los propios clientes de Semat Data.

## ¿Por qué eligió a Sarenet como proveedor?

- En primer lugar, **por las buenas referencias que Sarenet tiene en el mercado**, y que Semat Data conocía de cerca por llevar también más de 20 años en el sector.
- Semat Data consideró que, para poder ofrecer a sus clientes un buen servicio en soluciones de voz y datos, debían escoger un socio tecnológico cuya conectividad fuera de gran valor y profesionalidad. **La excelente calidad de la infraestructura de telecomunicaciones de Sarenet** fue por lo tanto decisiva en la elección como proveedor.
- Tras una jornada de trabajo en Lleida, que sirvió para que los responsables de Semat Data conocieran mejor a algunos técnicos de Sarenet, comenzó la relación entre ambas empresas a finales del 2017.

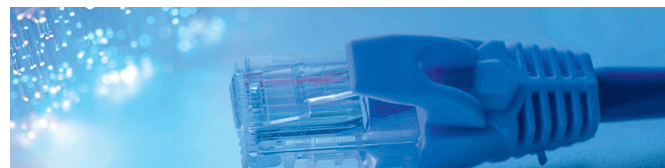




## ¿Cuáles son los servicios de Sarenet que más comercializa?

Por el tipo de clientes de Semat Data, y por la potente infraestructura de Sarenet y la gran fiabilidad de sus conexiones, el producto más comercializado es la **conectividad**; en concreto, sus soluciones de **Fibra Segura**.

## ¿Qué beneficios obtiene?



- Semat Data **ha mejorado la conectividad que ofrece a sus clientes gracias a la red más fiable y robusta de Sarenet**, evitando problemas de acceso y garantizando la disponibilidad permanente. Esto permite que sus servicios de voz y datos a través de internet sean de **mayor calidad y garantía**. Lo que aporta beneficios tanto a su empresa como a sus clientes.
- Otro beneficio importante, reconocido ya en Sarenet es su soporte técnico, la **rápida respuesta y atención directa por parte de los técnicos** que recibe Semat Data de Sarenet a la hora de poner en marcha un nuevo proyecto o resolver cualquier incidencia.
- **Contar con un buen asesoramiento profesional** por parte de Sarenet es un beneficio añadido, que les ayuda de cara a plantear soluciones eficaces y ajustadas a las necesidades de sus clientes.
- Y por último, **el respeto a los partners y la total transparencia**, porque Sarenet ofrece herramientas para que sus partners del canal de distribución tengan visibilidad de los servicios, e incluso -en el caso de los mayoristas- pueden llegar a integrarse con su sistema de provisión.

## El cliente dice...

“Trabajamos con Sarenet desde noviembre del 2017. Estamos muy satisfechos con el trato y la calidad de su producto.

Por otro lado, siempre nos hemos sentido bien acogidos y estamos, en general, muy contentos.”



Joan Mateu  
Director de Semat Data