



**Sumario**

**Partner**

Cazalla Gestión

**Servicios**

Portfolio completo Colt:

- Voz directa e indirecta
- Acceso a Internet
- Ethernet
- Circuitos dedicados
- Conexiones IP VPN
- Managed Business Email
- PC Backup
- Hosting

**Referencias**

Eurobits, Grupo SOS Cuetara, Arpegio, Triodes Bank, Alitalia, Ubisoft

**Certificaciones**

Sales Expert en Voz, Datos y Data Center

**Galardones**

Spanish Colt Partner  
Of the Year 2006 Sales & Marketing Excellence

European Colt Partner of the Year  
2007 Sales & Marketing Excellence



**CAZALLA GESTIÓN: un partner de éxito en el mercado de las telecomunicaciones**

Con una trayectoria de 5 años en el mercado de las telecomunicaciones, Cazalla Gestión se ha convertido en uno de los partners referencia de Colt España con un volumen de pedidos anuales superior a 1.7M € y un alto índice de satisfacción al cliente.

Cazalla Gestión es una consultora de comunicaciones sita en Madrid y dedicada a la comercialización de soluciones TIC, desde servicios Ethernet y redes privadas virtuales, hasta proyectos de outsourcing, todos ellos proporcionados por Colt Telecom.

**La calidad y atención al cliente como estrategia fundamental**

“Existe un tipo de cliente que apuesta claramente por la excelencia en su negocio y la calidad en sus telecomunicaciones” afirma Juan Manuel Cazalla, gerente de Cazalla Gestión, uno de los partners Platinum de Colt en España. “Este tipo de cliente es al que nos hemos orientado en colaboración exclusiva con Colt durante los últimos cinco años”.

Durante este período, Colt ha realizado una apuesta estratégica por el canal, un mercado cada vez más exigente con la calidad y la atención al cliente de su operadora de telecomunicaciones. Pera, ¿cómo perciben los clientes a partners como Cazalla Gestión?

“Los clientes nos ven como una consultora de Colt que les ayuda a optimizar las telecomunicaciones de su negocio. Vendemos comunicaciones, pero también confianza y trato directo, algo que en la empresa española se valora mucho.”

Y es que, en el canal del mercado español de las telecomunicaciones, la labor de asesor consultivo cobra especial importancia. “Uno de nuestros clientes más emblemáticos con sedes en toda España, cambió sus líneas a Colt tras un año de negociaciones durante el que realizamos para él una exhaustiva auditoría de comunicaciones y les demostramos cómo podían ganar en eficiencia con Colt”. Es en estos proyectos complejos donde Juan M. Cazalla pone de manifiesto la importancia de ser partner de Colt “La coordinación entre Cazalla Gestión y el equipo de Colt Channel es fundamental”.



Juan M. Cazalla y Rakesh Bhasin, CEO de Colt en la ceremonia de entrega de Colt Partner Of the Year 2007.

## Un partner que evoluciona con su mercado

Cazalla Gestión comenzó su relación con Colt hace seis años, comercializando servicios en la modalidad de marca blanca a través de un reseller. Poco tiempo después, tomó la decisión de convertirse en partner de Colt para poder ofertar todos sus servicios de telecomunicaciones. "Nuestro mercado creció notablemente al pasar a ser partners y poder ofertar todo el portfolio de Colt sin intermediarios".

Detrás de esta decisión estaba la motivación que siempre les ha llevado a trabajar con Colt Telecom, "vender con el respaldo de una operadora europea con la reputación Colt te da una gran seguridad en el cara a cara con el cliente. La calidad de Colt es algo diferencial en el mundo de las comunicaciones, y eso se nota."

Sin embargo, empezar a comercializar todas las soluciones de Colt exigió también un importante esfuerzo de toda la fuerza comercial. "La formación fue la clave para evolucionar como partners. Fue una inversión de tiempo y esfuerzo, pero teníamos claro hacia donde estaba evolucionando el mercado y queríamos crecer con él". Afirma Juan M. Cazalla que, como partner de Colt, se beneficia de los recursos específicos de formación online y presenciales que le posibilitan estar siempre informado de las últimas soluciones de telecomunicaciones.

// El asesoramiento y la cercanía son cualidades que los clientes aprecian de Cazalla Gestión como partner de comunicaciones. Ésto, unido a la calidad del servicio de Colt, supone un gran valor añadido para nuestros clientes. //

Juan Manuel Cazalla.  
Gerente de Cazalla Gestión.

Pero para poder proporcionar un servicio satisfactorio a sus clientes, Juan M. Cazalla cuenta además con otros recursos que el programa Colt Channel pone a su disposición, "ante todo, valoramos tener un comercial de Colt asignado que nos empuja a seguir creciendo, comercial y técnicamente. Además están las herramientas online, que nos permiten ser autónomos y más rápidos en la fase de auditoría y propuesta comercial. Es muy útil disponer de un portal web como Colt Partner Online en el que accedemos a los mismos documentos que cualquier empleado de Colt".

## La experiencia es un grado

Tras cinco años de colaboración, certificaciones en todo el portfolio de soluciones Colt y un premio Europeo Colt Partner Of the Year, Cazalla Gestión no puede hacer un balance más positivo de su partnership con la operadora:

"Nos sentimos muy cómodos con nuestros clientes y con Colt. Y estamos muy satisfechos al mirar hacia atrás, porque empezar en telecomunicaciones no es fácil. Tienes que tener muy claro que es una apuesta de futuro a largo plazo y no puedes dejar de invertir en formación y desarrollo de negocio. Pero el esfuerzo ha valido la pena."

En la actualidad Cazalla Gestión es uno de los Partners Platinum de Colt con mayor volumen de nuevos contratos, superior a 1,7 millones de € en 2007 y con una oferta de servicios que abarca todo el portfolio de soluciones Colt para telecomunicaciones y servicios gestionados.

Cuando preguntamos a Cazalla Gestión por su alto índice de satisfacción en clientes, éste afirma que "las bazas ganadoras en los distintos proyectos son la red de fibra propia de Colt, una exigente garantía del nivel de servicio y el trato directo que como partner, somos capaces de proporcionar". Sin duda, son estas bazas las que le han hecho posicionarse como uno de los partners más cualificados de Colt en Europa, pero tiene claro que ante todo su estrategia como partner de telecomunicaciones está basada en "la formación y el compromiso".

Compromiso que Cazalla Gestión renueva día a día con sus clientes y con Colt.

## Contactar con Cazalla Gestión:

Call: 902.888.846

Email: [info@cazallagestion.com](mailto:info@cazallagestion.com)

[www.cazallagestion.com](http://www.cazallagestion.com)