



www.adtempresas.com.ar

ADT Vertical Markets



Tradicionalmente asociada al monitoreo de alarmas, la empresa da a conocer una creciente unidad de negocios enfocada en los grandes proyectos de seguridad electrónica. Dos directivos de la empresa explican los alcances de la división Vertical Markets; su historia, actualidad y proyección en nuestro mercado.

ADT en su división *Vertical Markets & Global Accounts* ofrece soluciones llave en mano a grandes empresas. Estas contemplan desde la ingeniería de sistemas hasta la provisión, instalación, puesta en marcha, capacitación y servicio post venta; para lo que cuenta con laboratorio propio y técnicos certificados.

Verticals Markets brinda servicios de consultoría al mercado con ejecutivos comerciales especializados en cada segmento, altamente calificados, abocados y conocedores de las exigencias, características y necesidades de su segmento.

"Como compañía de monitoreo hace 10 años que ADT está presente en el mercado argentino. La empresa tiene también el negocio del retail bajo la marca Sensormatic. Lo que se hizo fue el desarrollo de *ADT Mercados Verticales*, orientado a grandes empresas", explica Marcelo Ploder, Gerente General ADT Security Services.

"Hoy ADT es una marca instalada en mercados domiciliarios y de retail. Nuestro desafío es lograr posicionarla como un genérico en proyectos de seguridad electrónica, cualquiera sea el mercado en el que participe"

Marcelo Ploder

Gerente General ADT Security Services

"Contamos con una unidad de negocios dedicada exclusivamente al desarrollo de proyectos para grandes empresas e industria en los rubros CCTV, control de accesos y sistemas contra incendio. Si bien este negocio está desde que Tyco se estableció en el país, detectamos una necesidad muy fuerte en el mercado de este tipo de soluciones y esto originó que VM se desarrolle como una tercera unidad de negocios dentro de la empresa", amplía Leandro Dorfman, Gerente Vertical Markets & Global Accounts.

- ¿Esto quiere decir que trabajarán con el usuario final?

(Marcelo Ploder) – Sin dudas, a través de *Verticals Markets* canalizaremos el pedido de todas aquellas compañías que requieran de una solución compleja; a la que además de los productos de Tyco, reconocidos a nivel mundial, le agregaremos como valor la ingeniería del proyecto y el servicio postventa.

- ¿Cuál es el significado de contar con el respaldo de Tyco?

(Leandro Dorfman) – Es sumamente importante, ya que se trata de una marca establecida en los negocios industriales. También ADT nos apuntala y significa una espalda financiera muy fuerte, lo cual nos permitirá acceder a proyectos y negocios de mayor envergadura.

(Marcelo Ploder) – El respaldo también es tecnológico, ya que todas las soluciones que instalamos están desarrolladas por una misma compañía, lo cual nos posibilita ofrecer una garantía mucho más amplia.

- Con ADT instalada como marca líder en monitoreo, ¿cuál es la estrategia para posicionarse en otros mercados?

(Marcelo Ploder) – Sin dudas la marca está instalada de manera masiva en ciertos segmentos. Lo que buscamos es que ADT sea un genérico en seguridad, tanto en pequeños negocios como en grandes empresas y cuentas globales.

La decisión de Tyco de usar el paraguas de la marca ADT como estrategia comercial, nos da una presencia y un nombre importante para desarrollarnos en diversos segmentos.

(Leandro Dorfman) – También tenemos la responsabilidad comunicacional de posicionar esta marca sumando nuevos servicios. Tyco nos da el training necesario para que nuestros clientes conozcan todos los productos y servicios que ofrece a través de sus distintas marcas asociadas.

- ¿Cómo se llegó a nombrar ADT como la marca distintiva de la compañía?

(Marcelo Ploder) – Se decidió el año pasado, luego de un intenso relevamiento. Esta es una estrategia global tendiente a lograr que ADT sea considerado un genérico en todos los rubros. La masividad la dará ADT y el desafío pasa porque las empresas la asocien con los otros tipo de sistemas y servicios de seguridad, posicionando a la compañía en otros mercados por fuera del monitoreo de alarmas.

"Tener el respaldo, tanto tecnológico como financiero, de una marca como Tyco nos permite desarrollar nuevos canales de negocios, con proyectos de gran importancia enfocados en las grandes empresas"

Leandro Dorfman

Gerente Vertical Markets & Global Accounts

- ¿Cuáles son los principales atributos de ADT?

(Marcelo Ploder) – Cuando se llevó a cabo ese relevamiento se realizó a la par uno de tipo cualitativo, que también pesó en la decisión final. Ese último ítem determinó que las fortalezas de ADT están en el servicio que brinda a sus clientes y el valor agregado en la ingeniería de los proyectos. Esto nos da la certeza de poder ingresar con éxito en mercados exigentes y de amplias especificaciones técnicas y de calidad.

(Leandro Dorfman) – El ingreso a nuevos mercados no significa que dejaremos de lado el monitoreo. Lo que hará la empresa es aprovechar toda la estructura para apoyar a sus distintos canales, capitalizando todas las experiencias y poniéndolas al servicio de un objetivo común, que es lograr de ADT un referente en la provisión e instalación de sistemas de seguridad. ■