

Certificación Hanwha en Argentina

Organizada por DRAMS Technology

En las instalaciones del distribuidor se llevó a cabo una jornada de actualización y desempeño de los productos Hanwha Techwin, que contó con la presencia de autoridades de la marca. Además, directivos de DRAMS cuentan los proyectos de la empresa para este año.



Hanwha Techwin, conocida anteriormente como Samsung Techwin, ofrece soluciones de videovigilancia confiables para satisfacer las necesidades actuales y futuras de los profesionales de la seguridad. La experiencia acumulada durante más de 30 años en tecnologías ópticas y de procesamiento de imágenes, le permitió a la compañía afianzar una sólida posición en el campo de las soluciones de seguridad, desarrollando y fabricando sistemas de seguridad vanguardistas.

Con Wisenet como marca líder, Hanwha Techwin seguirá fortaleciendo sus inversiones en desarrollo y comercialización en el negocio de la seguridad para garantizar el crecimiento futuro de sus clientes y usuarios.

En ese marco, la empresa ofreció una certificación de productos en alianza con DRAMSTechnology, el distribuidor en Argentina. La primera parte de la jornada consistió en una presentación de la marca, generalidades acerca de los productos y tecnologías que desarrollan, así como conceptos básicos en

videovigilancia, ciberseguridad y SSM (memorias en estado sólido).

Luego, bajo el ítem Laboratorio, se trataron específicamente temas relativos a los productos, sus funciones y prácticas para llevar adelante de manera correcta un proyecto de seguridad.

A cargo de la jornada, que se llevó a cabo en las amplias instalaciones de DRAMS, estuvo Alberto Muñoz, Ingeniero de aplicaciones de Hanwha Chile.

“La idea fue ofrecer una certificación luego de la cual los asistentes se llevaran un amplio panorama sobre nuestros productos y el aprovechamiento que pueden hacer de ellos. Parte de esta certificación consistió en hacerles saber cuáles son los ajustes óptimos de nuestro equipamiento en base a las condiciones ambientales en los que están instalados”, explicó Muñoz acerca del evento llevado a cabo en abril.

“Hoy Hanwha está en un período de transición de marca, por lo que este tipo de eventos nos sirve para hacerle conocer al profesional que detrás de Hanwha Techwin sigue estando la tec-

nología Samsung. Aunque se trate de diferentes empresas, queremos resaltar que el know-how es el mismo, el desarrollo de tecnologías continúa y el soporte al cliente permanente intacto. Lo interesante de este cambio es que se incorporan nuevas tecnologías y se abren nuevas posibilidades para el profesional”, manifestó el directivo.

“La certificación reafirma el compromiso de la compañía con sus usuarios, seguimos siendo la misma empresa y lo demostramos. Les contamos como estamos posicionados en el mercado y en qué estamos trabajando: en nuevas soluciones que los van a ayudar a potenciar su negocio gracias a nuevos productos y tecnologías”, concluyó Muñoz.

“Este tipo de convocatorias nos fortalece como empresa y estrecha aún más el vínculo con nuestros clientes, que ven en DRAMS un proveedor de soluciones de valor agregado y al que siempre podrán acudir a la hora de poner en marcha un proyecto de seguridad”, explicó por su parte Andrés Schapira, Director del distribuidor.

“Tener a Hanwha como aliado es un gran respaldo, ya que se trata de una de las empresas más importantes de Corea del Sur de tecnología para videovigilancia, que está constantemente ofreciendo nuevos productos y opciones para instalaciones profesionales de seguridad”, sostuvo Schapira.

PRÓXIMOS DESAFÍOS

“La certificación en tecnología Hanwha y la convocatoria nos alienta a seguir trabajando de esta manera. Tenemos una alianza con el fabricante que nos permite sostener proyectos a largo plazo y estamos trabajando de manera conjunta para lograr que la marca llegue al mismo posicionamiento que tenía Samsung”, explicó el directivo de DRAMS acerca de los proyectos en común.

“Un poco la filosofía de DRAMS es ofrecer, además de productos, contenido a nuestros clientes. La certificación de Hanwha tuvo muy buena convocatoria y estamos trabajando en nuevas fechas para aquellos que no pudieron asistir por una cuestión de espacio. Nos parece fundamental capacitar a nuestros clientes: esto les dará más oportunidades de negocios, participar de mejores proyectos y lograr clientes finales satisfechos”, amplió Schapira.

“Próximamente anunciaremos también nuestra certificación para productos Avigilon, Suprema y Provision-ISR. Con estas marcas también estamos previendo fechas, ya que el objetivo es ofrecer capacitaciones de calidad, donde cada uno de los asistentes pueda ser asesorado de manera óptima por los especialistas. Entendemos que, para lograr ese objetivo, debemos trabajar con grupos reducidos de profesionales, que puedan sacar real provecho de las charlas y los conocimientos de los ingenieros de marca”, amplió el directivo.

“Uno de los objetivos de este año es poner foco en la capacitación. Y no solo para clientes sino capacitarnos nosotros también, seguir aprendiendo de nuestros proveedores y de nuestros propios clientes, quienes son, en definitiva, los que hacen crecer el negocio”, concluyó Andrés Schapira.

NUEVO GERENTE

Según anunció la compañía, Germán Pacheco fue designado nuevo Gerente de Producto de Hanwha Techwin para América Latina. Conocer en profundidad un mercado cambiante como el latinoamericano y responder a sus necesidades son algunos de los retos para este ingeniero, quien estará encargado de conectar a integradores y usuarios finales con la compañía.

Gracias a su experiencia en desarrollo



Alberto Muñoz



Germán Pacheco



de productos tanto en el ámbito técnico como en el comercial, en marzo pasado la empresa concretó la llegada de Pacheco, cuya función principal dentro de Hanwha Techwin será identificar detalladamente el mercado latinoamericano y detectar sus necesidades para fortalecer la marca en la región.

“Para poder cumplir con las expectativas de nuestros clientes, mi interacción con ellos será total. Es necesario escucharlos, conocer sus necesidades y basados en eso, entregarles la mejor solución, puesto que, aunque ofrecemos equipos de videovigilancia, nos gustaría que conocieran lo que estamos haciendo en materia de integración, software y VMS”, comentó el flamante directivo.

Según Pacheco, los requerimientos de cada región son únicos. Por ejemplo, las necesidades para Europa o Norteamérica son diferentes a las que el mercado latinoamericano le demanda a Hanwha Techwin, “por eso mi labor también es ser una especie de puente de comunicación entre la oficina de Miami, el equipo de Product Management (en Nueva Jersey), la oficina principal en Corea y la región de América Latina como tal”.

“La idea es llevarle el mensaje a los socios de Hanwha en la región de que cuentan con un equipo completo a su servicio y dispuesto a apoyarlos para que alcancen las metas planteadas”, concluyó Pacheco. ■