

Securitas 360

Entrevista a Vanina Mendiando, Coordinadora regional

Enfocados en satisfacer las necesidades del mercado y entendiendo la problemática actual de seguridad, la división 360 de Securitas ofrece soluciones específicas para comercios, consorcios y pymes, combinando las últimas tecnologías en seguridad.



SECURITAS 360

-  0810 1222-7360
-  www.securitas360.com.ar
-  /SecuritasAr
-  @SecuritasArg
-  /user/SecuritasARG



Securitas ofrece servicios a una gran variedad de industrias y segmentos de clientes, como sus servicios de de protección, diseñados para incorporar un alto grado de contenido tecnológico. Mientras que la seguridad física sigue representando uno de sus pilares, la compañía trabaja continuamente para desarrollar nuevas ofertas al mercado.

Una de esas ofertas es Securitas 360, la división destinada a ofrecer soluciones completas en seguridad para distintos segmentos del mercado.

"Securitas 360 es un ecosistema de soluciones de protección que integra sistemas de alarma con cámaras de videovigilancia, seguridad mobile, protección contra incendios, control de accesos y monitoreo 24 horas desde nuestro Centro de Operaciones Securitas (SOC)", describe Vanina Mendiando, Coordinadora regional de la división.

"La protección inteligente de Securitas 360 brinda soluciones a nuevos segmentos de clientes para la compañía, como pymes, oficinas, comercios, consorcios y clientes residenciales", amplía.

- ¿Cuál es la estrategia para posicionarse en el mercado?

- Nuestra estrategia se basa en desarrollar packs a la medida de las necesidades económicas y de protección de cada cliente, haciéndolos accesibles y gene-

rando así un sistema robusto, seguro, con altos estándares de tecnología.

- De los servicios que ofrecen, ¿todos son propios o en alguno de ellos interviene un tercero?

- Securitas es una empresa basada en tecnología, personas y conocimiento. Es por ello que nuestro equipo de producto desarrolló packs con la mejor tecnología de mercado disponible. Como integradores de sistemas de seguridad, buscamos los mejores proveedores del mercado para armar nuestras soluciones, tanto en equipamiento como en servicios de instalación.

- Desde el punto de vista tecnológico, ¿trabajan con determinadas líneas de productos o son flexibles según el proyecto?

- El diseño de los packs busca optimizar economías de escala, disponibilidad de equipamiento y velocidad de servicio. En consecuencia, tenemos alianzas estratégicas con partners de reconocimiento mundial para determinar las líneas de producto, las cuales son homologadas por nuestro departamento de Tecnología y en evaluación constante de su performance, buscando la mejora

continua en todo el proceso de diseño y el ciclo de vida del cliente.

- ¿Qué relación tienen con los proveedores de tecnología del mercado?

- Es una relación muy estrecha, de confianza y clave para el desarrollo de nuevos packs. Son socios estratégicos que nos acompañan en los nuevos desafíos en el mercado de la seguridad electrónica.

- ¿Qué proyección tiene esta división en el mercado de la seguridad? ¿Puede ampliarse a otros rubros?

- Actualmente contamos con packs de domótica que se suman a los de intrusión, mobile, video, acceso y fuego. Son packs complementarios que brindan no solo seguridad sino también confort y control para nuestros clientes. La innovación es clave en este mercado: contamos con clientes exigentes y es nuestro deber liderar la transformación del modelo de la industria de la seguridad privada a un modelo de protección. En ese aspecto, Securitas está liderando la transformación de la industria de la seguridad privada en el mundo a través de la inclusión de la tecnología. ■