

REDPARTNER, EL QUE MÁS VENDIÓ ORACLE ENTRE ECUATORIANOS Y COLOMBIANOS



Adriano Chemin, vicepresidente de Oracle para América Latina; Luis Adriano Calero, gerente de RedPartner; y Samir Estefán, gerente de Ventas de Oracle para Colombia y Ecuador.

2008 quedará en la memoria de Luis Adriano Calero, gerente de RedPartner, como el año que le ganó en ventas de tecnología Oracle a empresas de Ecuador y Colombia. La noticia y una placa de reconocimiento las recibió Calero en Bogotá durante el Kick Off de Oracle para socios de los dos países. Según Calero, nunca antes una empresa ecuatoriana había logrado vender más que los socios colombianos de Oracle. Además, este mismo año han sido reconocidos como el Mejor Canal de Oracle en General Business y Mejor Canal de Oracle en número de transacciones en Ecuador, dado por Nexsys y Oracle. Para el gerente de RedPartner, gran

parte del éxito en ventas se debe al respaldo que ofrecen a los clientes. “Somos el único Oracle Certified Master en América Latina”. Esta es una certificación que tienen menos de 100 personas en el mundo y que para obtenerla hay que pasar un riguroso examen práctico de 2 días, donde les plantean escenarios muy complicados que deben resolver en un tiempo determinado. Esta certificación la obtuvo Martín Cabarique, quien es parte del equipo de RedPartner. Esta compañía cuenta con más de 600 clientes en distintos sectores de la economía. “No hay ninguna industria a la que no le hayamos vendido nosotros”, afirma Calero.