

VERITAS™

SONDA®
make it easy

CASO DE SUCESSO

Protegendo
os Data Centers
em toda américa
latina com SONDA



UM CASO DE SUCESSO

SONDA

Construindo uma plataforma completa para cenários complexos de gestão de dados.

A adoção dos produtos da Veritas transformaram o modelo de **maior integrador e provedor de serviços da região**, gerando mais transparência na gestão de custos e a entrega de serviços mais confiável.



Solução:

NetBackup

Business Critical Services (BCS)

Access Appliance

NetBackup IT Analytics

Principais desafios:

- Contar com uma solução única de backup mais robusta.
- Aumentar a visibilidade de cargas de trabalho de clientes.
- Resolver problemas de escalabilidade e flexibilidade.
- Reduzir os custos operacionais.
- Simplificar as rotinas das equipes internas.

Resultados:

- Operação escalável de forma mais ágil e flexível.
- Modelo de comercialização simplificado.
- Transparência na gestão de custos.
- Visão holística dos serviços ao cliente.
- Melhoria de SLA dos clientes.
- Eliminação de multas contratuais.
- Redução de custos de operação.
- Entrega de serviços mais confiáveis aos clientes.

SONDA®
make it easy

Website:

www.sonda.com

Indústria:

Integrador e provedor de serviços de TI

Matriz central:

Santiago, Chile.

Cobertura:

Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Perú y Uruguay.

Colaboradores:

Mais de 13.000.

Clientes:

Mais de 5.000 clientes corporativos.





Com mais de 45 anos de experiência, a **SONDA** é a **empresa líder em serviços e soluções de TI na América Latina**, além de ser o maior integrador de tecnologia da região.

A **SONDA**, com mais de **13 mil colaboradores** presentes em **10 países** e mais de **3.000 cidades na região**, tem se voltado para desenvolver soluções que **suportam as operações e processos de negócios** dos principais mercados e verticais da indústria, com foco em **agregar valor e inovação** aos seus clientes .

Pensando em desenvolver relacionamentos de longo prazo com seus clientes, a **SONDA** se declara como um **integrador multimarcas**, o que lhe permite oferecer as **melhores soluções tecnológicas de ponta a ponta** para seus processos, com os mais elevados padrões da indústria.

Em 2015, a SONDA começou a **identificar oportunidades** de melhoria nos seus serviços, ao operar com diversas ferramentas de backup, que geravam aumento de custos para o cliente, possíveis riscos operacionais e exigiam uma atualização de acordo com os padrões exigidos pelos clientes.

Buscando uma **solução para alavancar sua oferta ao mercado** é que, em conjunto com a Veritas, foi levantada uma proposta sinérgica entre as duas empresas.

O desafio de encontrar uma solução completa que **transforme a experiência** e agregue valor aos clientes da **SONDA**.

A Veritas já tinha anos de experiência no mercado e podia ajudar a SONDA com suas soluções. Gabriela Camaño, Country Manager da Veritas no Chile, explica que



As soluções da empresa são muito simples de serem implementadas, baseadas em serviços flexíveis. O que ia diretamente de encontro com o que a SONDA precisava naquele momento."

Para começar, o integrador contratou o NetBackup, uma solução de backup e recuperação de dados da Veritas, que se mostrou mais confiável e completa que as soluções utilizadas anteriormente.

De acordo com Roberto Maino, Diretor de Desenvolvimento de Negócios da SONDA envolvido no projeto, a contratação do NetBackup permitiu à empresa ter uma visão geral em um console centralizado do seu próprio consumo interno e também do consumo individual dos seus clientes.



Ter acesso a uma solução multi-tenant nos ajudou muito a entender o crescimento da demanda dos nossos clientes, o que já não conseguíamos fazer com as soluções anteriores. Dessa forma, tivemos um impacto direto na nossa receita ao facilitar a cobrança desses serviços,"

afirmou Roberto.

O produto Access Appliance também foi contratado para complementar o desempenho do NetBackup, atuando mais diretamente contra as ameaças de ransomware com um armazenamento definido por software altamente flexível e escalável. A inclusão desta solução tinha como objetivo facilitar a compreensão de qual informação pertencia a cada cliente, uma verdadeira orquestração de dados, tornando a recuperação mais rápida caso fosse necessário.

Roberto explicou ainda que os clientes têm um pouco de receio de falar sobre ramsonware, quando o foco deveria ser em proteger os dados e estar preparados para evitar que uma situação de ataque ocorra.



As empresas precisam focar na segurança em primeiro lugar, estamos falando sobre garantir a continuidade do negócio, o acesso à informação e a recuperação da maneira mais rápida possível, por mais que não desejamos chegar nessa situação."

A SONDA, junto com a Veritas, se preparou para atuar em todo o ciclo de vida da ameaça de ransomware, incluindo as etapas de identificação, proteção, detecção, resposta e recuperação. Dessa forma, os dados dos clientes ficam protegidos e é possível garantir a continuidade do negócio em caso de um ataque.

Para complementar essas soluções e melhorar a experiência dos clientes, o Business Critical Services (BCS) foi contratado no mesmo período para incluir especialistas de suporte técnico premium que permitíssem propor ações de melhoria na plataforma de backup e ajudar na resolução de incidentes complexos.

As demandas dos clientes seguiram evoluindo e se tornaram mais completas e complexas a ponto de que a SONDA deu o próximo passo em benefício a seus clientes e contratou o NetBackup IT Analytics, que entrou em fase de implementação no final de 2021.

O objetivo passou a ser refinar os indicadores de análise para elevar o valor agregado dos serviços aos seus clientes, identificando anomalias no uso da informação para atuar de forma preditiva em possíveis ataques.

O NetBackup IT Analytics dará à SONDA mais agilidade e indicadores de gestão para melhorar o reporte automatizado aos clientes com cumprimento dos SLAs definidos em contrato, diminuindo a carga de trabalho da equipe interna.



Hoje, nossas soluções são completamente flexíveis para enfrentar os desafios dos nossos clientes internos e externos em um modelo de contrato como serviço (as a Service). Para isso, podemos nos adaptar a ambientes on-premise ou em nuvem, de acordo com as necessidades do cliente, com base nas soluções da Veritas,"

reforçou Roberto.



Conforme explica Gabriela,

Conhecemos o espírito inovador da SONDA e queremos ajudá-los a prover serviços de alta qualidade para seus clientes. Vemos que as duas empresas líderes em seus segmentos permitem às empresas de todos os setores desbloquear o poder de suas informações."

Benefícios que impactaram todos os stakeholders da SONDA

A adoção dos produtos e serviços da Veritas, mudou radicalmente a forma como a SONDA se geria internamente e como atuava com seus clientes. Com uma solução única e completa, a oferta final do integrador passou a ser muito mais completa, atendendo as necessidades dos seus colaboradores e clientes.

Do ponto de vista do negócio, a SONDA passou a ter maior controle sobre seus clientes, o que se traduz em maior receita, já que agora é possível o controle centralizado no NetBackup. As muitas contratuais também diminuíram à medida que os SLAs passaram a ser cumpridos com mais facilidade.



Para te dar uma dimensão do sucesso do trabalho conjunto da SONDA com a Veritas, podemos afirmar que já crescemos em 10x o que temos contratado desde 2015. Conseguimos colocar nosso cliente no centro da solução para resolver seus desafios com uma abordagem mais estratégica”

conta Roberto.



O grande diferencial que temos com a SONDA é que eles são nossos clientes, mas também nossos parceiros, ao basear algumas de suas ofertas em nossos produtos. Dessa forma, eles conseguem entender na prática os benefícios dos produtos para então levar isso adiante aos seus clientes”

conclui Gabriela.



Os clientes atendidos pelas empresas em conjunto trazem desafios complexos de gestão de dados e requerem a compreensão de seus negócios. A experiência que a SONDA e a Veritas contruíram juntas as levou a entender que quanto mais complexas são as necessidades dos seus clientes, mais elas conseguem se adaptar para ajudar.



Quando pensamos na Veritas, pensamos em um parceiro que tem uma solução líder no mercado que nos oferece rentabilidade. Pensamos em um fornecedor que nos oferece a flexibilidade para construir as soluções que precisamos internamente e para nossos clientes. Isso nos permite gerir nosso negócio de forma mais eficiente”

finaliza Roberto.

VERITAS™

Copyright © 2021 Veritas Technologies LLC. Todos os direitos reservados. Veritas, o logotipo da Veritas e InfoScale são marcas comerciais ou marcas registradas da Veritas Technologies LLC ou de suas afiliadas nos Estados Unidos e em outros países. Pode haver outros nomes que se refiram às marcas registradas de seus respectivos proprietários.