

Entrevista a Patricio Sanders, Director Comercial, y Ezequiel Safdieh, Director Ejecutivo

Patricio Sanders, Director comercial
info@visionxip.com

VISIONxIP

Con el objetivo de expandir la oferta de videovigilancia IP, VISIONxIP amplía su cadena de distribución de Valor Agregado a Brasil, con presencia de personal propio para el área de ventas, asesoramiento y proyectos de seguridad IP, Centralizando los esfuerzos y recursos de logística, administración y distribución.

La utilización de tecnología IP sin dudas es el presente y futuro del mercado de la seguridad por imágenes. Y así lo entienden Ezequiel Safdieh y Patricio Sanders, directivos de VISIONxIP.

"Somos una empresa con 6 años en el mercado de Seguridad IP Exclusivamente, con grandes valores de cooperación con nuestros distribuidores, experiencia en el mercado de seguridad y especialistas en el segmento IP. Gracias a nuestras fortalezas hemos ayudado a nuestros integradores y distribuidores a implementar proyectos de mediana y gran escala en todo su concepto, desde el diseño de red (sea fibra óptica, conectividad inalámbrica o en su defecto cableado de red convencional) certificando obras de seguridad en calidad HD".

Tal es la presentación que hace de VISIONxIP su Director Comercial, Patricio Sanders, quien además nos brindó un panorama sobre la actualidad de la empresa, el plan de expansión a Brasil y la presentación de la nueva gama de productos IP para videovigilancia.

- ¿Por qué VISIONxIP busca expandirse a Brasil?

- Tenemos como objetivo la expansión de VISIONxIP a Latinoamérica desde hace varios años, creemos que el momento es ahora, cuando ya tenemos 6 años de experiencia en el segmento, una cadena de distribución consolidada en Argentina y un esquema de negocios capaz de abastecer a diferentes mercados en la región. El primer objetivo es Brasil, dado que hay proyectos importantes en los cuales ya estamos trabajando y la generación de la cadena de distribución es un proceso que ya tenemos funcionando

- ¿Cómo se compone el equipo de trabajo en Brasil?

- VISIONxIP Brasil tendrá un equipo propio, que estará encabezado por el Director Comercial, cargo para el que se designó a Christian Filippelli. Estará acompañado por Walter Fernández, como encargado del área técnica, y Bernardo Meiojas líder de l departamento de Ingeniería de Proyectos.

- ¿Qué posibilidades de desarrollo encuentran en el mercado brasilero?

- La actualidad nos muestra que está sucediendo algo similar a lo que está pasando en Argentina desde hace algunos años. El mercado brasilero posee una gran cantidad de instalaciones mediante tecnología CCTV análoga y la poca oferta en el segmento IP permite que VISIONxIP ofrezca su experiencia y especialización al alcance de las necesidades y la problemática de la seguridad. Hemos explorado el mercado y aplicando nuestro modelo, el que empleamos en el mercado argentino, sabemos que podemos ser competitivos al mismo tiempo que ofrecer la más alta calidad del mercado.

"VISIONxIP se destaca en el mercado por tres pilares, stock constante de productos, precios competitivos a la más alta calidad del mercado y ser vanguardistas en tecnología IP para videovigilancia"

- ¿Qué diferencia a VISIONxIP de otras empresas y qué considera como disparador del éxito de la empresa?

- VISIONxIP se especializa en seguridad IP únicamente. Poseemos stock constante de todos nuestros productos, desde la cámara más básica hasta la más sofisticada, para que todos los proyectos puedan ser implementados en tiempos realmente inmediatos. Al mismo tiempo ofrecemos constante capacitación en el segmento y somos los Product Manager de nuestros distribuidores. Esto facilita la planificación integral de un proyecto de seguridad IP, donde la infraestructura es un punto clave, tanto como la cámara recomendada, el software de administración y la implementación del proyecto.

- ¿Qué nuevos productos incorporarán a la oferta?

- Estamos trabajando actualmente con tecnología H.264 en todo nuestro segmento. Tenemos como estándar cámaras de 1 Megapíxel y 2 Megapíxeles. Pero vamos por más: ya estamos trabajando en el lanzamiento y distribución de cámaras de 3, 5, 8 y hasta 10 Megapíxeles. Al mismo tiempo, cámaras de 180° y 360°, seguimiento ocular y tecnología que aún no ha llegado a la región. VISIONxIP ya tiene stock de esos productos como pionera de la tecnología IP.

"Tras las representaciones en Tucumán, Mendoza, Córdoba y Mar del Plata, estamos trabajando en la expansión de la marca a todo el territorio. También estamos pensando en la proyección internacional de VISIONxIP, para lo cual estaremos abriendo próximamente, a través de un partner local, una representación en Brasil", nos decía el Director ejecutivo, cuando lo entrevistamos hace un año. Esa proyección ya comenzó a concretarse, tal como lo refieren Patricio Sanders y Ezequiel Safdieh, quienes nos han transmitido que el concepto de expandir VISIONxIP a Latinoamérica comienza por Brasil, con una penetración ya realizada en el mercado, con distribuidores adquiridos y proyectos de gran escala administrándose.

Será la prioridad de la empresa seguir creciendo a nivel regional e incorporar los productos de más alta gama en el mercado de Seguridad IP a un costo realmente competitivo ■

Ezequiel Safdieh, Director ejecutivo
es@visionxip.com