

DRAMS Technology

Diez años agregando valor a sus productos

Marcas de renombre mundial, calidad en el servicio, soporte técnico, garantía local y stock permanente son cinco de los puntales de DRAMS, instalada en el mercado como un referente de calidad y seriedad en la distribución de productos y sistemas de seguridad electrónica.



DRAMS TECHNOLOGY

+54 11 4862 5054

ventas@dramstechnology.com.ar

www.dramstechnology.com.ar



“Creo que la figura de distribuidor, en muchas oportunidades, no goza de buena prensa ya que a menudo es considerada como una empresa que se dedica a entregar productos que tiene almacenados en su estantería sin brindar ningún tipo de asesoramiento ni garantía. Sin embargo, creo que la función de un distribuidor es trabajar codo a codo con el integrador para, primero, entender los requerimientos reales del cliente, luego proponer una solución y finalmente capacitarlo. Consideramos a nuestros clientes como socios de negocios con los cuales forjamos una relación a largo plazo que excede la concreción de un determinado proyecto. La apuesta de DRAMS Technology es la de distribuir productos de primera calidad y marcas reconocidas, adaptándolos, cuando sea necesario, a los requerimientos locales”. Hoy, diez años después, los conceptos de Daniel Schapira, fundador y Presidente de DRAMS, mantienen plena vigencia y dan certeza al eslogan adoptado: “Agregando valor a sus productos”.

LOS INICIOS

“Venimos trabajando desde 2006 con productos de muy alta calidad y prestaciones cuyas marcas son altamente reconocidas a nivel mundial. Esto nos ha dado grandes satisfacciones tanto a nosotros como a nuestros clientes, integradores e instaladores, quienes valoran poder ofrecer al usuario final una solución diferenciadora. En la em-

presa trabajamos día a día pensando tanto en el fortalecimiento de la relación con nuestros clientes como en la incorporación de nuevas tecnologías y productos que complementen a los actuales, para ofrecer soluciones tecnológicas de avanzada y a la altura de proyectos cada vez más exigentes”, explicó el Ing. Schapira.

DRAMS Technology comenzó formalmente su actividad en abril de 2006 ofreciendo tecnología para control de acceso de Bioscrypt y cerraduras de Securtron; en los meses siguientes incorporó tarjetas y lectores de proximidad compatibles con HID de Farpointe Data. Ese mismo año obtuvo la distribución de los productos de CCTV de Samsung Techwin, lo cual le permitió incursionar en el mercado de la videovigilancia con una marca de gran prestigio internacional.

La incorporación de nuevos productos siguió haciéndose en forma progresiva y manteniendo siempre como principal premisa la calidad y sus prestaciones. Así, en 2009 se agregaron Avigilon y Suprema y en 2011 DRAMS tomó la distribución de la línea de CCTV de Provision-ISR. Las últimas novedades del porfolio de DRAMS Technology están relacionadas con el agregado de inteligencia a la plataforma de Avigilon.

Ahora también son distribuidores de Neural Labs (reconocimiento de patentes y lectura de contenedores), Herta (reconocimiento facial) y OnCam (cámaras 360°).

“Nuestro modelo de negocios se basa en generar un valor agregado para los productos que comercializamos. Además de los tres principios básicos que todo distribuidor debería cumplir (stock permanente, soporte técnico y garantía local), este valor agregado consiste en brindar a nuestros clientes las herramientas necesarias, tanto en lo comercial como en lo técnico, para que puedan demostrar a sus propios clientes las ventajas de determinada tecnología o producto, facilitándoles el proceso de venta. Además brindamos asesoramiento para la instalación y puesta en marcha de los equipos”, detalló el presidente de la compañía acerca de la filosofía de la empresa, que mantiene inalterable.

CRECIMIENTO

A lo largo de estos diez años, DRAMS Technology mantuvo un crecimiento sostenido. Incorporó nuevas marcas y cambió de sede: ha pasado de aquella inicial de una planta a un nuevo edificio corporativo con más de 700 m² y espacios bien definidos.

“Siempre mantuvimos como premisa la atención al cliente, ya que ellos son la base del crecimiento de toda empresa”, sostuvo Daniel Schapira. “Cuando comenzamos a planificar una nueva sede, partimos de un concepto básico: el crecimiento. Estamos convencidos de que vamos a seguir creciendo en el mercado y para ello tenemos que tener un espacio físico acorde, donde todos podamos potenciar nuestro trabajo y ofrecerle al cliente un lugar idóneo”, concluyó el directivo.

LA NUEVA SEDE

Ubicada en Pringles 1267, la nueva sede de DRAMS está distribuida en tres plantas. La planta inferior está destinada a la estiba de mercadería y cuenta con dos espacios separados: uno donde se guardan los pedidos para despacho, que cuenta con la oficina de entrega de pedidos, y el depósito de mercadería, donde cada uno de los productos y marcas cuentan con espacio de almacenamiento determinados.

La planta inferior, gracias a la amplia entrada vehicular, permite la carga y descarga de mercadería tanto a clientes como proveedores, en el interior de la empresa; allí se ubica también el área técnica de la compañía.

El segundo piso es el corazón de la empresa: en ella se encuentran ubicadas las oficinas de los ejecutivos de cuentas, la dirección, el showroom y una sala de reuniones. “Diseñamos las áreas de trabajo en función de la gente con la que hoy contamos y previendo la posibilidad de sumar puestos de trabajo en la medida que la empresa lo requiera”, refirió el Ing. Schapira acerca de las instalaciones.

El tercer piso está dedicado a la sala de capacitación, con cupo de hasta 30 personas. Esta sala está preparada tanto para presentaciones como para llevar a cabo certificaciones. Para ello cuenta con un proyector y mesas de trabajo en los laterales, pudiendo acondicionarse según las características de la convocatoria. “La idea es potenciar nuestra área de capacitación al cliente, ofreciéndole las herramientas necesarias para su trabajo diario. Contamos en ese mismo piso con un amplio espacio que hoy funciona como una suerte de lobby que podemos transformar perfectamente en una segunda sala de capacitación, ampliando así nuestra capacidad de convocatoria”, explicaron desde la compañía. Este nivel del nuevo edificio cuenta con amplios espacios de servicios y ofrece la posibilidad de adaptarse a las necesidades futuras de la compañía.



Daniel Schapira



PRINCIPALES MARCAS

Marcas de renombre mundial y reconocida calidad integran el portfolio de DRAMS, que incluyen soluciones de videovigilancia y control de accesos.

- Avigilon: video IP de alta definición (HD). Presenta las cámaras con la resolución más alta del mercado y un software de gestión (VMS) muy potente y versátil, que ofrece una solución integrada con su propio sistema de control de acceso, además de integración con otras tecnologías como analíticas de video, reconocimiento de patentes, lectura de contenedores y reconocimiento facial.
- Suprema: sistemas de control de acceso y presentismo con lectocontroladores con huella digital o tarjeta.
- Samsung (Hanwha): la más amplia gama de productos de CCTV profesional para soluciones de videovigilancia.
- Provisión ISR: soluciones para videovigilancia de tecnología israelí, entre las que se incluyen cámaras y grabadoras con tecnología AHD e IP.
- Farpointe Data: tarjetas y lectores de proximidad compatibles con HID y garantía de por vida.
- Herta Security: tecnología para reconocimiento facial. Se especializa en la identificación en multitudes en tiempo real a través de cámaras IP.
- LKX: cerraduras electromagnéticas y accesorios.
- Neural Labs: empresa dedicada al desarrollo de reconocimiento de pa-

tentes (LPR) y lectura de contenedores por medio de cámaras de videovigilancia.

- Oncam: enfocada en brindar soluciones inteligentes, modernas y escalables, la empresa desarrolla cámaras 360° y es pionera en añadir inteligencia a los procesos de videovigilancia.
- Securitron: reconocida en el mercado por la calidad de sus cerraduras electromagnéticas y accesorios con garantía de por vida. ■



UNIDADES DE NEGOCIOS

- Control de acceso.
- Videovigilancia.