

DELL TECHNOLOGIES 2021

GUIA DO PROGRAMA DE PARCERIA

PARA PROVEDORES
DE SOLUÇÕES

Publicado em: 5 DE MAIO DE 2021

Copyright © 2021 Dell Inc. ou suas subsidiárias. Todos os direitos reservados. Dell, EMC e as demais marcas comerciais são de propriedade da Dell Inc. ou de suas subsidiárias.

Outras marcas comerciais podem pertencer a seus respectivos proprietários. Neste documento, "Dell Technologies" refere-se às unidades de negócios anteriormente denominadas "Dell" e "Dell EMC" e exclui Boomi, Secureworks, Virtustream, VMware e seus respectivos programas de parceria independentes.

Índice

PROMESSA DO PARCEIRO	4
REQUISITOS E BENEFÍCIOS	5
TRABALHANDO COM A DELL TECHNOLOGIES	9
RECURSOS E FERRAMENTAS	12

Dell Technologies PROGRAMA DE PARCERIA

O ecossistema do programa de parceria da Dell Technologies tem vários módulos para diferentes tipos de parceiros.

PROVEDORES DE SOLUÇÕES

DISTRIBUIDORES

INTEGRADORES DE SISTEMAS

PROVEDORES DE SERVIÇOS
EM NUVEM

OEM

O restante deste guia será focado em nossos parceiros provedores de soluções.

“Juntos, nós não paramos nunca!”



A cada novo ano surge uma nova oportunidade e, talvez, nenhuma tão grande quanto a que observamos agora.

O ritmo da transformação digital acelerou além do que qualquer um de nós poderia ter previsto, sem demonstrar nenhum sinal de desaceleração. Juntos, fortalecemos nossos clientes com a tecnologia projetada para atender a esse rápido ritmo de mudança, desde a borda até o data center, por meio do trabalho distribuído e do consumo moderno, com segurança cibernética, infraestrutura 5G, experiências digitais e gerenciamento de dados.

Com essas inovações, nós e nossos clientes temos os recursos e a oportunidade de mudar vidas, para ajudar a criar uma economia mais eficiente, bem como uma sociedade mais justa e igualitária. No ano passado, conectamos as forças de trabalho remotas, garantimos o engajamento dos alunos onde estivessem e capacitamos os trabalhadores heroicos na linha de frente da luta contra a COVID-19.

Ao iniciarmos o ano de 2021, estamos preparados para o que o futuro traz, e prontos para aproveitar as grandes oportunidades de crescimento com vocês, nossa incrível comunidade de parceiros.

Nossos parceiros são uma extensão da nossa equipe. A tecnologia pode ser o facilitador, mas nossos parceiros são os verdadeiros transformadores. Você abre novos mercados e torna a tecnologia do futuro uma realidade para os clientes de hoje. Saiba que você tem o apoio de todos os recursos da Dell Technologies, e nosso compromisso com os parceiros é inabalável. Todos os investimentos que fizemos foram projetados para ajudar você a atender melhor aos clientes, fornecer soluções com maior rapidez e aumentar o crescimento, fortalecendo uma cultura que promove o progresso humano.

Sou muito grata pela sua parceria e espero que este seja o nosso melhor ano. Juntos, podemos gerar um grande impacto para nossos clientes e comunidades. **Juntos, nós não paramos nunca.**

Rola Dagher

Chefe de canal global, Dell Technologies

🐦 @RolaDagher

🐦 @DellTechPartner

Promessa do parceiro

Inovação

Promovendo **seu** crescimento na borda do data center e na nuvem



O potencial da Dell Technologies

Juntos, promovemos mudanças, melhoramos a sustentabilidade e cultivamos a inclusão



JUNTOS

nós não paramos nunca!



Experiência completa

Um programa criado com **você** e para **você**, baseado na colaboração e na confiança

Líder de tecnologia e inovação com vendas e suporte empresarial de classe mundial

Presente em
180
países

Atende a
99%
das empresas na Fortune 500

Pesquisa e desenvolvimento
> US\$ 20 bilhões

nos últimos 5 anos financeiros¹

Membros da equipe de serviços e suporte da Dell Technologies
> 35.000

Patentes e aplicações de patentes
30.678

¹ O investimento acumulado de P&D da Dell Technologies inclui os montantes da EMC antes da data da transação de fusão em 7 de setembro de 2016

Níveis e requisitos do programa

Cada nível do programa de parceria da Dell Technologies tem seus próprios requisitos de treinamento e receita, permitindo que você avance além do nível inicial “autorizado”.

	Autorizado	Gold	Platinum	Titanium
Aplicação aprovada	●	●	●	●
Limites de receita (produto e serviços)		\$	\$\$	\$\$\$
Requisitos de treinamento		🎓	🎓🎓	🎓🎓🎓

Quanto maior o compromisso com o programa, maiores os benefícios.

Treinamento flexível e alinhado

Você tem a capacidade de concluir as diferentes combinações de treinamento e progredir para níveis mais altos com base em seus modelos de negócios. Há treinamento disponível no amplo portfólio da Dell Technologies para que você possa obter o conhecimento especializado em áreas que se alinhem às suas competências principais.

Para obter mais informações, consulte



Documento de benefícios e requisitos

Benefícios do nível

À medida que seu nível avança, os benefícios também aumentam.

Esses benefícios estão disponíveis para todos os parceiros da Dell Technologies, independentemente se você compra diretamente com a Dell Technologies ou indiretamente com o distribuidor autorizado de sua preferência.

	Autorizado	Gold	Platinum	Titanium
Acesso ao portal para parceiros, que inclui ferramentas de capacitação, auxílios de vendas, além de ferramentas e campanhas de marketing	●	●	●	●
Utilização do logotipo de nível do programa de parceria	●	●	●	●
Acesso ao Dell Financial Services; soluções de pagamento e capital de trabalho ¹	●	●	●	●
Acesso ao treinamento sobre produtos e soluções e à Partner Academy	●	●	●	●
Acesso ao registro de oportunidades (direto ou por meio de distribuidor autorizado)	●	●	●	●
Permissão para revender soluções de provedores de serviços aprovados da Dell Technologies Cloud (Cloud Partner Connect)	●	●	●	●
Iniciativas de comercialização; Partner of Record por meio dos programas Power Up e/ou Partner of Record Incumbency	●	●	●	●
Programa de recompensa baseado em pontos MyRewards para responsáveis pelas vendas individuais ²	●	●	●	●
Elegibilidade para incentivos básicos (de acordo com as competências de portfólio mantidas)		●	●	●
Elegibilidade para a capacitação de competência de entrega de serviços		●	●	●
Uso de centros de soluções/briefings, incluindo o centro de demonstração on-line		●	●	●
Elegibilidade ao Encontre um parceiro para aumentar o reconhecimento da marca e leads potenciais		●	●	●
Marketing Development Funds baseados em proposta (potencialmente elegíveis na aprovação)		●	●	●
Acesso à revenda e aos incentivos básicos da VMware por meio do DTPP ³			●	●
Marketing Development Funds (MDF) obtidos			●	●
Fóruns de aconselhamento técnico e aconselhamento para parceiros (mediante convite)			●	●
Maior potencial de incentivos e suporte executivo				●

¹ Soluções de pagamento oferecidas a clientes comerciais qualificados pela Dell Financial Services (DFS) ou por meio de empresas do grupo da Dell Technologies e/ou por meio de parceiros de negócios autorizados da Dell (em conjunto com a DFS, "Dell"). Em alguns países, as ofertas podem não estar disponíveis ou apresentar variações. As ofertas podem ser alteradas sem prévio aviso e estão sujeitas à disponibilidade do produto, elegibilidade, aprovação de crédito, além de execução da documentação apresentada e aceita pela Dell ou por parceiros de negócios autorizados da Dell. Na Espanha, as soluções são fornecidas pela filial espanhola do Dell Bank International d.a.c e países específicos na UE, na AEE, no Reino Unido e na Suíça pelo Dell Bank International d.a.c, negociadas como Dell Financial Services, o que é regulamentado pelo Banco Central da Irlanda.

² A disponibilidade pode variar de acordo com o país; não disponível atualmente na EMEA, no GC ou no Japão

³ Os parceiros Titanium e Platinum devem estar inscritos no VMware Partner Connect e ter um contrato de compra direto com a Dell. A disponibilidade, os termos e a elegibilidade para incentivos podem variar de acordo com o local.

Incentivos financeiros

Rentabilidade é um elemento básico para seu negócio e uma base fundamental de nosso programa.

Os parceiros Gold, Platinum e Titanium são elegíveis para ganhar esses incentivos irresistíveis.



Básicos

Os incentivos básicos recompensam as equipes de vendas em linhas de negócios elegíveis, pagos desde a primeira venda e sem limite máximo.



Multiplicador

Premiar a linha de produtos empresariais do foco de venda aplicada aos incentivos básicos para esses produtos desde o primeiro dólar



Aquisição

Mais incentivos por trazer novos clientes ou linhas de negócios para a Dell Technologies.



Incentivos de serviços

Inclui serviços para receber incentivos adicionais e fortalecer a solução geral do cliente.

Marketing Development Funds (MDF)

O programa de parceria da Dell Technologies oferece dois tipos de MDF (Marketing Development Funds, Fundos de Desenvolvimento de Marketing), que incluem Earned MDF e MDF baseado em proposta. O Earned MDF recompensa os parceiros qualificados com verbas previsíveis, que são acumuladas com base na receita/taxas baseadas no tipo e nível. O MDF baseado em proposta representa fundos discricionários incrementais fornecidos a parceiros com base em propostas estratégicas alinhadas a prioridades de marketing e vendas regionais. Os dois fundos servem para dar suporte a uma variedade de atividades de marketing.

Para ver mais excelentes incentivos de programas, acesse a [página de benefícios no Portal para parceiros](#).

Treinamento e competências

A Dell Technologies oferece treinamento e competências com a flexibilidade de se especializar em determinadas áreas de soluções da Dell Technologies. Essas competências, que abrangem vendas, pré-vendas, tecnologias e serviços, ajudam a garantir que você tenha os conhecimentos e o conjunto de habilidades certos para atender às necessidades dos clientes.

- Reconhecimento individual e da empresa
- O mesmo treinamento das equipes de vendas da Dell Technologies
- Planos de aprendizado simplificados com reconhecimento do treinamento concluído anteriormente para os alunos antigos

Ao concluir as competências, você se beneficiará do aumento das vendas com mais conhecimento especializado nos produtos, soluções, software e serviços da Dell Technologies. Além disso, à medida que conclui mais competências, você terá a oportunidade de avançar para níveis mais altos do programa e receber maiores benefícios ao longo do caminho. As competências de entrega de serviços permitem que você desenvolva recursos de entrega de serviços no nível de portfólio do produto.

	Competências de portfólio	Competências de prestação de serviços	Competências da solução
Soluções de client	Core Client Workstation Dell End Point Security Dell Clients para VDI Latitude Rugged	Client	• APEX Custom Solutions — Flex on Demand* • APEX Cloud Services — nuvem híbrida e privada*
Soluções de infraestrutura	Armazenamento Proteção de dados Infraestrutura convergente/ hiperconvergente	Armazenamento Proteção de dados Infraestrutura convergente/hiperconvergente	• APEX Infrastructure Services — APEX Data Storage Services* • Dell Technologies Unified Workspace • Cargas de trabalho centradas em dados* • Lógica analítica dados e IA • SAP • SQL
	Servidor	Servidor	• Dell Technologies Cloud (DTC)
	Sistema de rede	Sistema de rede	

* O conteúdo da competência estará disponível no 2º semestre de 2021

Engajamento do parceiro com a Dell Technologies



Regras de engajamento

A Dell Technologies tem regras de engajamento que permeiam o comportamento de toda a organização. **Há linhas diretrizes para essas regras de engajamento, ou seja, a função integral que você desempenha no sucesso geral da Dell Technologies, a fim de oferecer uma excelente experiência do cliente.**

A equipe de liderança da Dell Technologies leva muito a sério qualquer infração a essas regras.



Registro de oportunidades

A Dell Technologies está empenhada em recompensar você por gerar novos negócios por meio de um processo totalmente integrado e simplificado, e regras de engajamento globalmente impostas. **O programa de registro de oportunidades ajuda a proteger os parceiros que promovem, de maneira ativa, os produtos e as soluções da Dell Technologies para seus clientes.** Ao registrar oportunidades aprovadas, você poderá receber mais benefícios financeiros.



Iniciativas de comercialização

Para promover a previsibilidade do engajamento e uma forte colaboração, temos vários programas de comercialização em vigor, sustentados pelo status **de Partner of Record (PoR)**. Quando obtido, esse status significa que as equipes de vendas principais da Dell Technologies trabalharão com você em futuras oportunidades encontradas pela Dell para a linha de negócios na conta em que o status é obtido.

O programa **Power up** permite que você ganhe o status de PoR quando você promove novos negócios em contas subpenetradas. Isso tem o suporte de descontos maiores por meio do registro de oportunidades e do planejamento de conta conjunto.

O **programa de incumbência Storage & Server Partner of Record** protege seus investimentos históricos em seus clientes, concedendo o status de PoR em LOBs (Linhas de negócios) em que já há bons relacionamentos.

Compras e financiamento

Com a Dell Technologies, simplicidade e flexibilidade estão à frente do que torna nosso programa e nossos parceiros extraordinários. Dependendo da localização, os provedores de soluções têm duas rotas para comprar da Dell Technologies: uma é a capacidade direta e a outra é por meio de um dos distribuidores do programa de parceria da Dell Technologies.

A Dell Technologies tem o orgulho de ser parceira dos melhores distribuidores no mercado.

Nossos distribuidores cobrem o mundo, o que nos permite crescer e expandir com toda a nossa comunidade de provedores de soluções. Os novos provedores de soluções que entrarem no programa de parceria da Dell Technologies comprarão por meio de um dos distribuidores autorizados do programa de parceria da Dell Technologies, que desempenham um papel crucial no processo de integração.

Acesse **Encontre um parceiro** para encontrar um distribuidor autorizado do programa de parceria da Dell Technologies em seu país.

Ferramentas de configuração e compra*

A Dell Technologies oferece uma variedade de recursos de configuração, cotação e compra personalizados para atender às suas necessidades de aquisição. Esses recursos valiosos estão disponíveis para todos os parceiros no Portal para parceiros para que você possa oferecer uma experiência perfeita para seus clientes.

A Dell Financial Services dá suporte a Dell Technologies APEX Custom Solutions

A Dell Financial Services (DFS) oferece soluções inovadoras de pagamento para hardware, software e serviços, o que ajuda os clientes a obter as soluções de que precisam para manter os negócios em operação e lidar com os desafios de fluxo de caixa. A DFS pode financiar a solução total para seus clientes, inclusive hardware, software e serviços da Dell Technologies e não oferecidos pela Dell, bem como serviços de parceiros.

Como parte do Dell Technologies APEX, a DFS apresenta agora APEX Custom Solutions, que simplificam a transformação digital da TI dos clientes. Com o APEX Flex on Demand (uma APEX Custom Solution), nossa oferta baseada no consumo é disponibilizada para o portfólio de infraestrutura da Dell Technologies. Isso possibilita que você ofereça aos clientes a flexibilidade da capacidade elástica e a economia de pagar apenas a capacidade de buffer que é consumida a cada mês. Isso também permite que os clientes alinhem e dimensionem o custo das respectivas soluções de TI de acordo com o consumo das tecnologias e a disponibilidade do orçamento.¹

WCS (Working Capital Solutions, Soluções de Capital de Trabalho)*

Em parceria com as principais instituições financeiras, a Dell Technologies oferece prazos de pagamento estendidos e maior capacidade de crédito para permitir que você expanda seus negócios com mais rapidez.

* Algumas ferramentas ou serviços podem não estar disponíveis aos parceiros em todas as localidades

¹ Soluções de pagamento oferecidas a clientes comerciais qualificados pela Dell Financial Services (DFS) ou por meio de empresas do grupo da Dell Technologies e/ou por meio de parceiros de negócios Authorized da Dell (em conjunto com a DFS, "Dell"). Em alguns países, as ofertas podem não estar disponíveis ou apresentar variações. As ofertas podem ser alteradas sem prévio aviso e estão sujeitas à disponibilidade do produto, elegibilidade, aprovação de crédito, além de execução da documentação apresentada e aceita pela Dell ou por parceiros de negócios autorizados da Dell. Na Espanha, as soluções são fornecidas pela filial espanhola do Dell Bank International d.a.c e países específicos na UE, na AEE, no Reino Unido e na Suíça pelo Dell Bank International d.a.c, negociadas como Dell Financial Services, o que é regulamentado pelo Banco Central da Irlanda. Dell Technologies, Dell EMC e os logos da Dell são marcas comerciais da Dell Inc.

Parceria com a Dell Technologies Services

Conforme os clientes adotam a transformação digital, procuram parceiros com foco na entrega de soluções completas, por meio da rápida adoção e otimização de tecnologias e dos serviços essenciais para os negócios compatíveis com elas.

A Dell Technologies Services oferece incentivos valiosos e opções flexíveis para a maneira como você oferece serviços aos clientes.

Você tem a flexibilidade de revender os serviços da Dell Technologies, fazer a entrega conjunta com a Dell Technologies, fornecer seus próprios serviços ou uma combinação deles. Escolha as opções que funcionam melhor para sua empresa.

Revenda da Dell Technologies Services

- Ganhe descontos e incentivos valiosos para aumentar a lucratividade
- Expanda suas ofertas de serviços com nosso amplo portfólio
- Aproveite nosso conhecimento especializado para fornecer serviços excepcionais para seus clientes

Entrega conjunta com a Dell Technologies

- Conclua as competências necessárias de implementação de serviços
- Revenda serviços para o seu cliente
- Seja reembolsado pelos serviços fornecidos
- Receba incentivos para produtos elegíveis

Fornecido pelo parceiro

- Aumente as oportunidades de margem
- Aumente seus recursos de serviços obtendo competências de entrega de serviços
- Acesse práticas recomendadas, ferramentas e métodos comprovados



Serviços de consultoria

Aumente o time-to-value



Serviços de implementação

Acelere as implementações



Serviços de suporte

Agilize a economia de custos



Serviços gerenciados

Reduza os riscos para os negócios



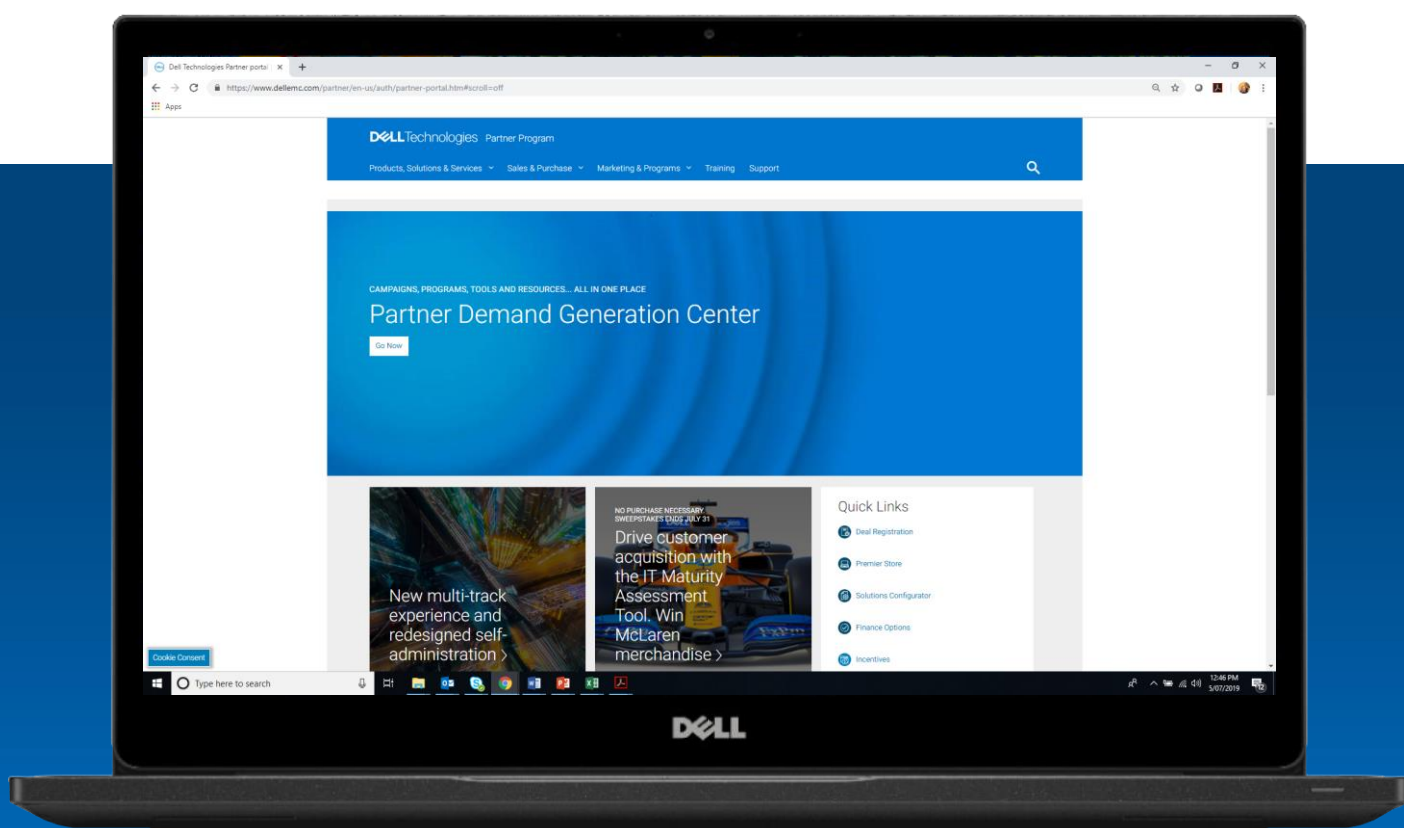
Serviços educacionais

Acesse a página de serviços do **Portal para parceiros** para obter mais detalhes.

Portal para parceiros

O Portal para parceiros da Dell Technologies centraliza em um só local as soluções para suas necessidades do programa, fornecendo acesso a ferramentas e recursos, inclusive:

- Vendas, configuração e cotação
- Registro de oportunidades
- Treinamento e competências
- Produtos e soluções
- Marketing e campanhas
- Revenda de serviços, entrega conjunta e entrega
- Programa de parceria e monitoramento de conformidade
- Soluções de financiamento e pagamento
- Serviços de suporte do parceiro
- Notícias e eventos



Para obter mais informações, acesse [DellTechnologies.com/br/Partner](https://www.dell.com/partner/en-us/auth/partner-portal.htm#acrollicall)

Ferramentas de vendas

Acesso rápido e fácil às ferramentas e recursos essenciais que ajudam você a apresentar novos produtos a seus clientes, reunir requisitos principais, configurar soluções, gerar propostas persuasivas e muito mais.

Calculadoras e assistentes

Gere mais vendas e aumente a produtividade equipando sua equipe com as informações, as mensagens e os posicionamentos mais recentes de produtos. Desde atingir o pipeline até realizar vendas transacionais e fechar negócios maiores, esse material com foco na solução orienta cada fase do ciclo de vendas.

Customer Solution Centers

Os Customer Solution Centers permitem planejar, arquitetar, validar e criar soluções que complementam seu acesso ao centro de demonstração on-line.

Programa de demonstração

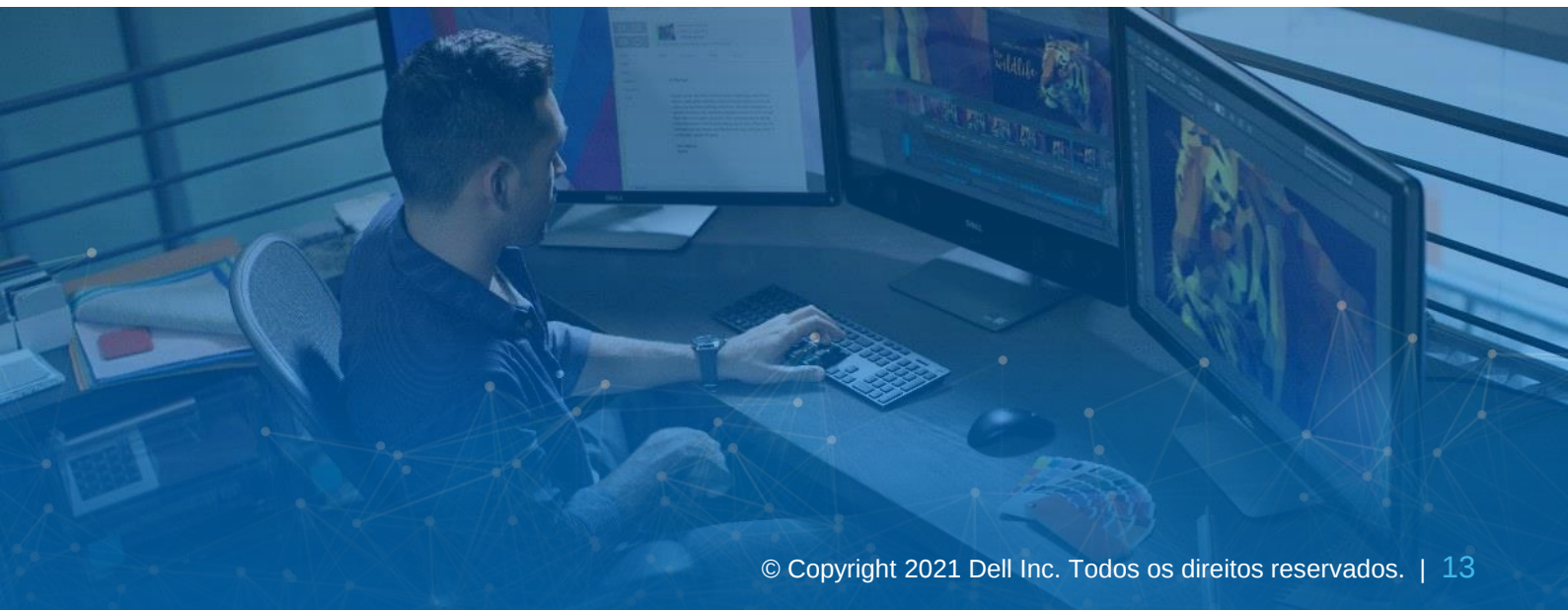
Adquira produtos Storage, CI, HCI e Data Protection da Dell EMC a preços com desconto. O programa de demonstração pode ser usado para apoiar demonstrações de clientes, prova de conceitos em seus próprios laboratórios e treinamento de equipe interna. As compras também podem ser feitas com auxílio de MDF obtido do parceiro.

Centro de conhecimento

Feche negócios mais rapidamente com um conjunto abrangente de ativos e recursos de vendas, inclusive produtos, soluções e serviços pelo centro de conhecimento, que ajudarão você a oferecer a melhor solução para seus clientes.

Ferramentas de propostas

Gerar propostas persuasivas nunca foi tão fácil com o conteúdo com propostas prontas da Dell Technologies e recursos avançados de automatização de documentos.



Ferramentas de marketing

Desenvolva seu negócio mais rapidamente, aproveitando as ferramentas e recursos de marketing do portfólio completo da Dell Technologies para impulsionar o aumento da conscientização, gerar leads, ganhar clientes e fechar mais negócios.

Encontre um parceiro

Os clientes podem utilizar esta ferramenta para localizar facilmente parceiros qualificados do programa de parceria da Dell Technologies para ajudar a resolver seus problemas de negócios. Atualize seu perfil hoje mesmo para ajudar a aumentar o reconhecimento da sua empresa.

Serviços de agência

Uma excelente opção para parceiros que desejam utilizar agências de serviço completo e especiais pré-selecionados, os serviços de agência oferecem acesso às agências treinadas pelo programa da Dell Technologies, que estão prontas para ajudar a planejar e executar atividades de marketing para utilizar melhor o MDF.

Marketing Institute

Obtenha credenciais de marketing e amplie seu conhecimento sobre os recursos de marketing disponíveis, incluindo planejamento de MDF, diretrizes de gerenciamento e ferramentas de demanda.

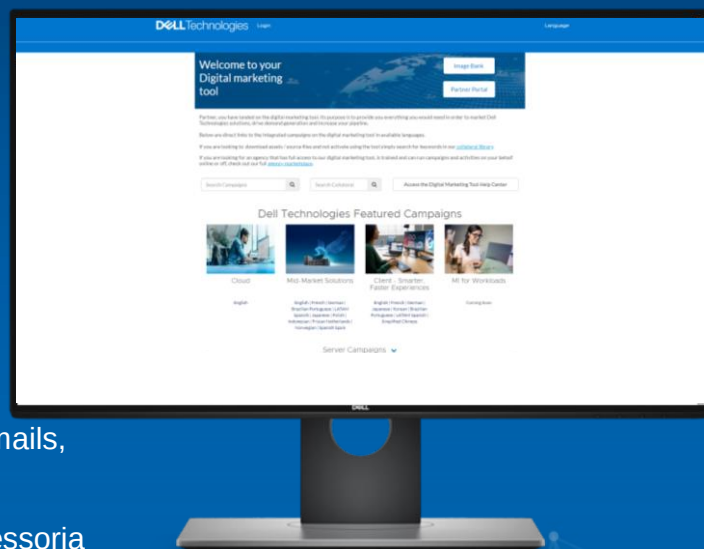
Ferramenta de marketing digital

Ajuda a gerar leads com mais eficiência, maximizando o retorno sobre o investimento e minimizando o tempo e os custos associados aos seus esforços de marketing.

Se está procurando;

- Divulgação de conteúdo para seu site
- Conteúdo social previamente preenchido com
- imagens e CTAs (Call-to-actions)
- Material com associação de marcas, incluindo e-mails, banners on-line, brochuras ou
- A oportunidade de navegar pelo mercado de assessoria para usar serviços de marketing especializado

A ferramenta de marketing digital tem o que você está procurando!



Geração de demanda

Aumentar o engajamento com o cliente, adquirir novos compradores e gerar pipeline para as soluções da Dell Technologies com táticas de conteúdo de marketing e (digital) atraentes. Você pode criar suas próprias campanhas ou personalizar campanhas prontas. Tudo isso está disponível no centro de geração de demanda e na ferramenta de marketing digital no portal para parceiros.

Não paramos nunca

Ofereça uma campanha completa para ajudar os clientes a adotar e aproveitar as oportunidades do futuro centrado nos dados, tudo com resiliência e agilidade. Atendendo às principais necessidades do mercado, a campanha Não pare por nada demonstra como a Dell Technologies pode ajudar os clientes a acelerar os resultados para os negócios e impulsionar o sucesso por meio de conversas focadas em três tópicos:

Aumente a agilidade com uma TI flexível

Trabalhe e aprenda em qualquer lugar com um local de trabalho digital

Gerar um novo valor inovando com dados

Com o suporte de nossos recursos dedicados, você pode facilmente transformar essas conversas baseadas em resultados em oportunidades de pipeline focadas em soluções e produtos, além de aumentar sua share of wallet na base de clientes existente com o programa Power Up. Tudo isso abre novas oportunidades para você, com soluções completas e possibilidades infinitas para os clientes.

Saiba mais

Dell Technologies Data Center Portfolio

Saiba mais

Ajude seus clientes a se preparar e criar seu futuro digital, utilizando dados, trabalhando em um mundo de várias nuvens e pronto para enfrentar qualquer desafio. Modernize com servidores, armazenamento, proteção de dados, soluções convergentes, hiperconvergentes e de rede da Dell EMC. Tudo isso disponível as a service com capacidade sob demanda para oferecer as escolhas, a flexibilidade e a garantia de que você precisa. Aproveite nossos programas de geração de demanda de produtos e o material de apoio de vendas para expandir sua base de clientes.



Dell EMC PowerStore

Saiba mais

Apresente a nova e revolucionária família PowerStore para seus clientes. O PowerStore elimina as tradicionais desvantagens de desempenho, escalabilidade e eficiência de armazenamento graças à infraestrutura inteligente, adaptável e focada nos dados, que transforma e mobiliza as cargas de trabalho tradicionais e modernas. A campanha PowerStore com foco e traduzida oferece a você um conjunto abrangente de materiais para contar essa história de maneira eficiente.



Portfólio de clientes da Dell Technologies

Saiba mais

Se você está à procura de notebooks, como o novo Latitude 5520, desktops, como o novo OptiPlex Ultra 3090, workstations, com as novas Precision Mobile Workstations, monitores, como os novos monitores para videoconferência, ou acessórios, confira aqui os produtos de cliente da Dell, inclusive a mais recente versão do Dell Optimizer, um software com IA integrada.



Notebooks Dell Latitude

Saiba mais

Saiba mais sobre a mais recente linha de notebooks comerciais Latitude da Dell. Aumente o engajamento com nossos novos produtos da série 5000, com um histórico consolidado de sustentabilidade de bioplásticos e nosso mais recente software Dell Optimizer, ou aproveite o produto Latitude 9420 para passar uma mensagem "ultra-premium" para seus clientes.



COMECE HOJE MESMO

DellTechnologies.com/Partner

DELLTechnologies
PROGRAMA DE PARCERIA