

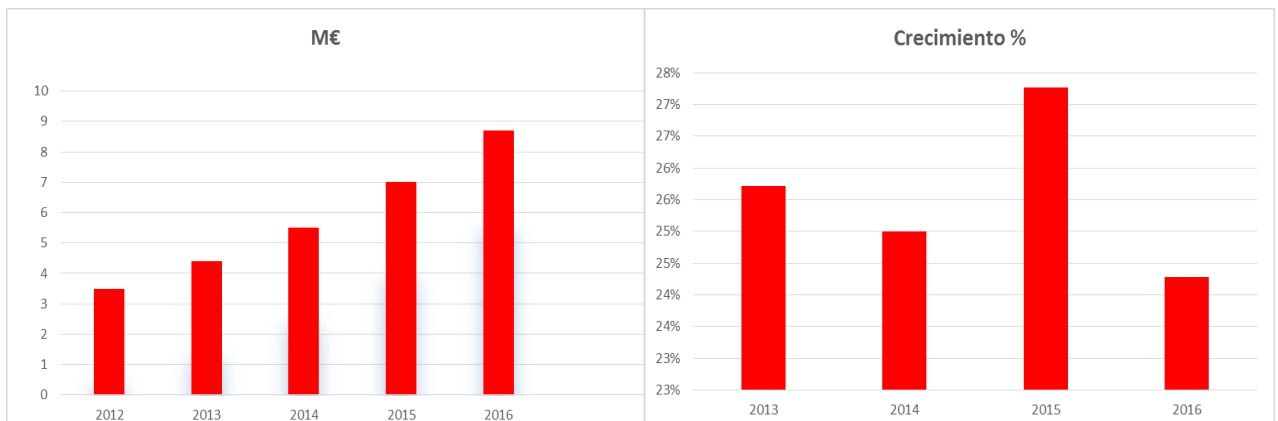
## Ajoomal Asociados estrena nuevas instalaciones y prevé crecer por encima del 20% en 2017

- La compañía ha cerrado 2016 con una cifra de negocio de 8,8 millones de euros, de los cuales un 20% corresponden a Portugal. La oficina de Barcelona, abierta en 2016, aporta ya un 10% del negocio global de la empresa.
- Basará su crecimiento en 2017 en una cartera de productos más completa y nuevos servicios de valor añadido.
- Ajoomal distribuirá en exclusiva en España y Portugal las soluciones Corero, fabricante especializado en prevención de ataques DDoS.

**Madrid, 11 de mayo de 2017.-** Ajoomal Asociados, mayorista informático de valor añadido, ha inaugurado una nueva sede e instalaciones en Madrid, con el objetivo de alinear sus infraestructuras y recursos con las actuales necesidades del negocio y los objetivos de crecimiento de la compañía.

Las nuevas instalaciones, situadas en la calle Julián Camarillo de la capital de España y con 750 m<sup>2</sup> de superficie, albergan la sede corporativa y los diferentes departamentos de negocio, dirección general, comercial, marketing, canal, ventas y servicios. Además, **Ajoomal** dispone de un almacén logístico de 200 m<sup>2</sup>, situado también en Madrid.

Estas nuevas instalaciones responden a la necesidad de adecuar los recursos humanos y materiales al crecimiento de negocio que **Ajoomal** ha experimentado en los últimos ejercicios, así como a los objetivos de crecimiento que la compañía se ha marcado a medio plazo. En 2016, la compañía ha alcanzado una cifra de negocio de **8,8 millones de euros**, un 24,5% más que en el ejercicio anterior, en línea con el objetivo para 2017, que se ha establecido también por encima del 20%.



En cuanto a la red de Partners, 2016 se ha cerrado con un total de **200 Partners** activos en toda España. La política de canal de **Ajoomal** se centra no tanto en incrementar el número de Partners, sino en impulsar el desarrollo de negocio de los Partners ya existentes, aunque no se descarta la incorporación de nuevos socios de canal si ello se alinea con la estrategia de la empresa.

En cuanto a mercados verticales, los más importantes son el sector financiero y las Administraciones Públicas, seguidos de telecomunicaciones, logística y transportes, utilities y retail, entre otros.

### **Estrategia de negocio en 2017: portfolio más completo y servicios de valor añadido**

**Ajoomal Asociados** pretende alcanzar estos objetivos basándose fundamentalmente en el desarrollo dos líneas de negocio: por un lado, la ampliación de la cartera de fabricantes para disponer de un portfolio más completo. A día de hoy, la cartera de productos incluye seguridad, gestión e infraestructura de red y gestión TIC, entre otras. Los últimos fabricantes incorporados a la cartera son:

- **Corero. Ajoomal** es el distribuidor en exclusiva para **España y Portugal**. **Corero** desarrolla soluciones de protección contra ataques DDoS. Estas soluciones dan respuesta a uno de los principales retos de seguridad de proveedores de servicios de Internet, proveedores Hosting, servicios gestionados de seguridad (MSSPs) y grandes corporaciones. El sistema **Corero SmartWall TDS**, distribuido por **Ajoomal Asociados**, proporciona una defensa integral contra este tipo de amenazas.
- Recientemente ha incorporado también a **CoSoSyS**, soluciones Data Loss Prevention. **Ajoomal** ha alcanzado un acuerdo con **CoSoSyS** para distribuir en España y Portugal **Endpoint Protector 4**, una de las soluciones más punteras del mercado contra la fuga, pérdida y robo de datos.

Con estos dos nuevos fabricantes, **Ajoomal Asociados** refuerza notablemente su catálogo de soluciones de seguridad, con lo que puede cubrir prácticamente todas las necesidades de cualquier empresa a día de hoy en esta materia, y hacerlo además con soluciones líderes en sus respectivos mercados.

Por otro lado, la compañía va a ampliar su cartera de **servicios de valor añadido**, ofreciendo una nueva oferta basada en:

- **Servicios profesionales**, que cubren todo el ciclo de proyecto y aseguran la calidad de TI en cualquier escenario: servicios de preventa, que incluyen auditoría de TI, y consultoría de proyectos, servicios de formación y soporte técnico post-venta. Uno de los valores diferenciales de **Ajoomal** es el profundo conocimiento de todos los productos que distribuye.
- A diferencia de otros mayoristas del mercado, **Ajoomal** ofrece un **Servicio de Gestión Remota** sobre cualquiera de los productos y soluciones de la cartera.
-

- **Soluciones “As a Service”.** Ajoomal ofrece al cliente la posibilidad de utilizar las soluciones del portfolio bajo un modelo de “pago por uso”, lo que permite a las empresas gestionar sus operaciones de TI de manera más eficiente y flexible, al transformar sus inversiones de capital en TI en costes de operación.

Todos estos servicios permiten a **Ajoomal** diferenciarse en el mercado, ya que el cliente disfruta de un servicio de soporte en español para todas las soluciones del portfolio, a diferencia de lo que ocurre con la mayoría de los fabricantes. **Ajoomal** ofrece además productos de última tecnología a precios competitivos.

### **Negocio en Portugal y en la oficina de Barcelona**

**Ajoomal** cuenta con presencia en **Portugal** desde hace seis años. Todos los acuerdos con fabricantes firmados son a nivel Iberia, por lo que **Ajoomal** ofrece la misma cartera de productos y de servicios de valor añadido en los dos países. La oficina de Lisboa cuenta con un total de **100 Partners activos y aporta un 20% del negocio total de la empresa**. Se prevé que en 2017 el volumen de negocio siga creciendo al mismo ritmo que en España, manteniendo el porcentaje de participación en la cifra de negocio global.

La oficina de **Barcelona** fue inaugurada en 2016 para abordar nuevos negocios y Partners en el área noreste de España y proporcionar soporte local y cercanía a los Partners que la compañía tiene ya operando en esa región. Esta delegación ha cerrado 2016 con una red de **60 Partners locales** y aportando un **10%** del negocio total de la compañía en 2016, con el objetivo de llegar **al 15% en 2017**.

### **Refuerzo del equipo profesional**

Dentro de este plan de crecimiento, **Ajoomal Asociados** ha incorporado a **Ángel Ortega** como Product Manager de productos Barracuda. **Ángel Ortega** cuenta con más de veinticinco años de experiencia en el sector, habiendo sido responsable de gestión de proyectos en integradores como IECISA.

Por otro lado, el pasado mes de septiembre se incorporó a la compañía **Esperanza Expósito** como **Regional Manager** y responsable de la oficina de Barcelona. **Esperanza Expósito** cuenta con más de quince años de experiencia en el sector, trabajando tanto en mayoristas (Afina/Westcon) como en Integradores (Logicalis).

Como comenta **Girish Ajoomal**, CEO de **Ajoomal Asociados**, *“Llevamos desde 1993 creciendo a un ritmo de dos dígitos al año y expandiéndonos tanto en España como internacionalmente. Teníamos unas instalaciones que ya no se adecuaban a las necesidades del negocio. Nos hemos trasladado a unas oficinas modernas y amplias que no sólo responden a nuestras necesidades actuales sino también al crecimiento que vamos a experimentar durante los próximos años”*

## **Sobre Ajoomal Asociados**

Ajoomal Asociados, fundada en 1993, es un mayorista y distribuidor de valor añadido, especializado en seguridad e infraestructura TIC. La compañía aporta valor y conocimiento a su red de Partners, así como soluciones de los fabricantes líderes en el mercado, siempre respaldado por un servicio técnico excepcional tanto para pre como post-venta. Su portfolio está muy focalizado en soluciones de ciberseguridad incluyendo también soluciones de infraestructura y comunicaciones. La empresa cuenta con delegaciones en Madrid, Barcelona y Lisboa.

## **Para más información**

### **AJOOMAL ASOCIADOS**

**Cristina Taboada**

Tfno. : 91 382 17 10

E-mail: [cristina.taboada@ajoomal.com](mailto:cristina.taboada@ajoomal.com)

### **HELPING PRESS**

**Jesus Peces**

Tfno. : 677 24 29 77

E-mail: [jesus.peces@helpingpress.com](mailto:jesus.peces@helpingpress.com)