

SOPHOS

Partner Program

Programa Global de Partners de Sophos

En vigor a partir del 5 de enero de 2023



Contenido

Ofrezca resultados superiores en ciberseguridad3
Vaya un paso por delante con Sophos Adaptive Cybersecurity Ecosystem4
Apoyo constante al canal con dedicación prioritaria a los Partners.5
Primeros pasos como Partner de Sophos6
Especialícese.7
Proveedores de servicios gestionados (MSP)	7
Proveedores de seguridad en la nube (CSP)	9
Partners next-gen.	11
Conectar.12
Niveles de Partner.	12
Ventajas	12
Requisitos	13
Distíngase.14
Acreditaciones técnicas.	14
Soporte experto de Sophos.15
Recursos para Partners de Sophos16
Gestión de su negocio de Sophos.17
Cumplimiento del programa de Partners.17
Premios del canal de CRN y reconocimientos.18
Enlaces rápidos18

Ofrezca resultados superiores en ciberseguridad

Defender una organización de las ciberamenazas, que evolucionan rápidamente y son cada vez más complejas y escurridizas, es un reto considerable. En el inestable panorama actual, ir por libre no es una opción. Existe una necesidad real de un enfoque de ciberseguridad integral y de un Partner competente para navegar por este complejo entorno.

En Sophos, le ofrecemos a usted y a sus clientes unas ciberdefensas inigualables y acordes con el mundo real para detener más amenazas más rápido. Y lo hacemos consiguiendo un excelente retorno de la inversión tanto para los Partners como para los clientes.

Nuestra incomparable plataforma de ciberseguridad como servicio combina servicios, tecnologías, conocimientos y herramientas de seguridad, desde la supervisión de amenazas 24/7 hasta la creación de informes, pasando por todos los procesos intermedios. Como Partner de Sophos, tendrá numerosas oportunidades de hacerse con una parte aún mayor del presupuesto de seguridad de sus clientes, al tiempo que estos disfrutan del mismo nivel de preparación en ciberseguridad que muchas de las organizaciones más grandes y sofisticadas del mundo.

Le permitimos convertirse en el asesor de seguridad de confianza de sus clientes y adoptar el enfoque que mejor se adapte a sus necesidades a la hora de gestionar las operaciones de seguridad. Puede formar su propio equipo de detección de amenazas y respuesta a incidentes, confiar en nuestros equipos de expertos o combinar ambas estrategias de modo que usted tome la iniciativa durante la semana y nosotros tomemos el relevo después de la jornada laboral.

Si se decide por Sophos, se asociará con un proveedor reconocido como líder en productos de seguridad para endpoints, seguridad de redes, seguridad en la nube y seguridad del correo electrónico durante más de 30 años. Protegemos a más de 100 millones de usuarios en más de 500 000 organizaciones de todo el mundo, una cifra que aumenta en más de 50 000 clientes cada año. Gracias al respaldo de SophosAI y SophosLabs, nuestros equipos globales de ciencia de datos e información sobre amenazas, las soluciones mejoradas con IA y nativas en la nube de Sophos protegen endpoints y redes contra tácticas y técnicas de ciberataque inéditas.

“Sophos nos genera mayores márgenes de beneficios y es muy fácil de instalar.”

– Ross Sinclair, director comercial, Compatibility Ltd.

“La colaboración con Sophos es una relación sin estrés, con un excelente soporte tanto en el ámbito de la gestión de cuentas como en el de la asistencia técnica.”

– Simon Barnes, asesor principal, Riverlite.

Vaya un paso por delante con Sophos Adaptive Cybersecurity Ecosystem

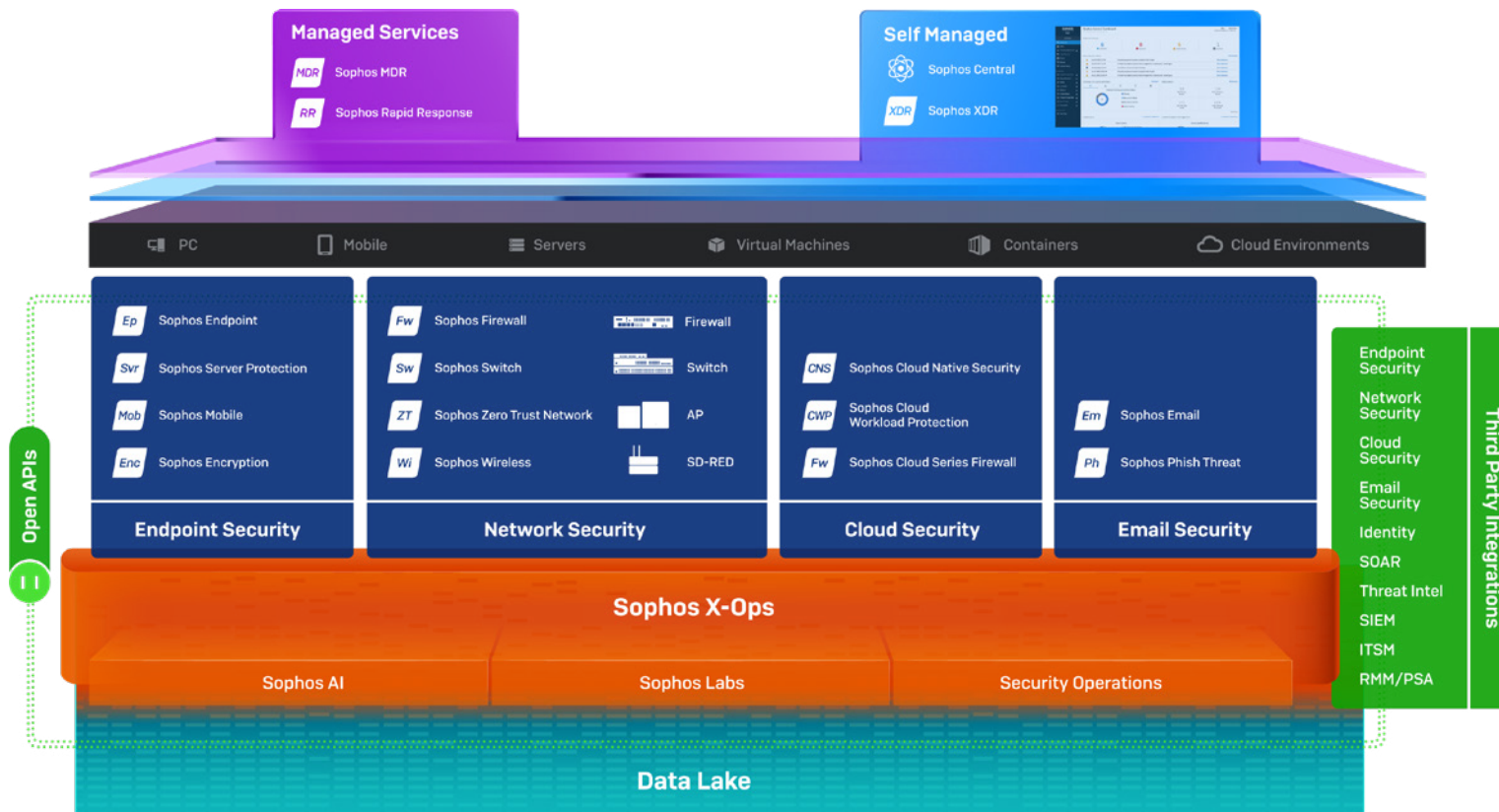
Sophos Adaptive Cybersecurity Ecosystem (ACE) emplea automatización y analistas, además de la aportación colectiva de los productos, Partners, clientes y desarrolladores de Sophos, para crear una protección que mejora de forma continua, un ciclo virtuoso de aprendizaje y avance constantes.

ACE es uno de los entornos operativos más potentes para obtener protección basada en IA y capacidades de detección y respuesta para endpoints y cargas de trabajo. Lo combinamos con una amplia y potente gama de seguridad de redes, una sólida y creciente cartera de soluciones de seguridad creadas especialmente para la nube, y soluciones de seguridad para el correo electrónico mejoradas con IA.

Y todos y cada uno de los clientes se beneficia de la información sobre amenazas colectiva de nuestros expertos de operaciones de seguridad de MTR, SophosLabs y SophosAI, que trabajan en estrecha colaboración con nuestros equipos de producto, creando un círculo virtuoso de mejora continua.

Sophos Data Lake almacena registros increíblemente detallados de telemetría, eventos y contexto adicional, lo que permite a los operadores detectar incidentes más rápido que nunca correlacionando la información en toda la infraestructura de una organización.

Nuestra arquitectura de API abierta y la opción de integrarse con terceros (incluidos otros proveedores de ciberseguridad de la competencia) le permite trabajar con lo que los clientes tienen implementado, sin necesidad de reemplazarlo.



Apoyo constante al canal con dedicación prioritaria a los Partners

En Sophos, una de las prioridades estratégicas a largo plazo ha sido dar preferencia a las necesidades de nuestros Partners. Nos sentimos muy orgullosos de nuestro compromiso "Partner First, Partner Best".

Con oportunidades de ingresos muy lucrativas, Sophos permite a los Partners prosperar en un panorama de ciberseguridad en constante cambio. No solo nos comprometemos a ofrecer a sus clientes la máxima protección contra las amenazas modernas mediante nuestras galardonadas soluciones de ciberseguridad next-gen, sino que también creamos nuestros productos y procesos pensando en nuestros Partners. El equipo de Sophos se dedica a potenciar su éxito con las herramientas y los conocimientos necesarios para impulsar los ingresos de su organización en todas las fases, desde las de desarrollo, operaciones, ventas y marketing hasta las de soporte técnico.

Este es nuestro compromiso con usted:



Rentabilidad optimizada

Impulse su negocio respondiendo a las necesidades del comprador de ciberseguridad de hoy en día.

- ▶ Grandes oportunidades de crecimiento gracias a una completa cartera de tecnologías integradas que funcionan como un sistema.
- ▶ Flujos de ingresos rentables y fijos a través de los servicios de seguridad gestionados.
- ▶ Lucrativas oportunidades de retención del margen con descuentos para negocios nuevos y en expansión.



Alianza de confianza

Confíe en la protección superior de un Partner de ciberseguridad de confianza que opera a escala.

- ▶ "Partner First, Partner Best": una prioridad estratégica que conduce a relaciones a largo plazo, no a transacciones a corto plazo.
- ▶ Las opiniones y el enfoque de los Partners definen la hoja de ruta de los productos de Sophos.
- ▶ Nuestro objetivo es ofrecer resultados de ciberseguridad superiores y acuerdos con el mundo real que sean manejables, asequibles y lucrativos para los Partners.



Soporte de primera clase para el canal

Garantice el éxito de los clientes con herramientas y asistencia personal que le ayuden a implicarse y triunfar.

- ▶ Los equipos dedicados de preventa y posventa del canal le ayudan a cerrar acuerdos y a mantener protegidos a los clientes.
- ▶ La información sobre la competencia, así como la formación sobre productos y amenazas, le permiten posicionar con éxito los productos de Sophos.
- ▶ Los recursos de ventas y marketing del canal le permiten generar demanda y consolidar su flujo de ventas.

Primeros pasos como Partner de Sophos

Siga los pasos indicados a continuación para destacar entre la multitud y obtener las mayores recompensas por su inversión.

1. Especialícese

Seleccione una o varias especializaciones que reflejen cómo desea integrar Sophos en su oferta comercial y estrategia de comercialización.



Presta servicios gestionados y ofrece seguridad como servicio combinada con opciones de facturación flexibles para mejorar la postura de ciberseguridad de sus clientes. [Más información.](#)



Es asesor de seguridad nativa en la nube que protege las cargas de trabajo, los datos, las aplicaciones y el acceso de los clientes en entornos en la nube públicos, privados e híbridos. [Más información.](#)



Distribuye ciberseguridad next-gen como soluciones de hardware, virtuales o de software para ofrecer a sus clientes la mejor ciberseguridad del mundo. [Más información.](#)

2. Conectar

Elija el nivel de compromiso que mejor se adapte a su negocio. A medida que incremente su nivel de Partner, obtendrá acceso a beneficios adicionales y aumentará sus oportunidades de retención del margen. [Más información.](#)



Nivel básico para entrar en el programa de Partners, sin requisitos de ingresos o certificación.



Venden y promocionan nuestros productos como parte de su catálogo de seguridad. Mínima inversión.



Demuestran un importante compromiso con la promoción de Sophos para obtener objetivos de ingresos y obtener certificaciones.



Cumplen o superan una alta facturación y realizan grandes inversiones en el desarrollo y la acreditación de habilidades.



Superan nuestra facturación más alta y realizan grandes inversiones en el desarrollo de habilidades y la formación de ventas.

*El nivel Select se limita a la región de Norteamérica.

3. Distíngase

Obtenga acreditación para recibir un trato preferente de Sophos y demuestre su experiencia a los clientes. [Más información.](#)



Ofrezca la protección de ciberseguridad más sólida de la industria y cree una arquitectura de productos de Sophos que funcione de forma conjunta como sistema.



Destaque como el asesor de ciberseguridad de confianza para nuestras galardonadas tecnologías de endpoint y servidor.



Muestre sus conocimientos especializados en protección de redes y añada capas adicionales para proteger clientes y datos.

Únase al programa de Partners de Sophos

Proveedores de servicios gestionados (MSP)

Acelere su negocio de servicios con un aumento de los ingresos mensuales recurrentes y opciones de facturación flexibles.

Asociarse con Sophos le permite ofrecer una prevención de amenazas sin precedentes que se adapta a todas las necesidades de seguridad de sus clientes y se integra en toda su infraestructura con soluciones adaptativas y altamente eficaces de un experto global.

Sophos le permite desplegar, gestionar y vender nuevos servicios de ciberseguridad fácilmente para entornos locales, híbridos y en la nube pública. Todos los productos y servicios están optimizados para los proveedores de servicios gestionados y se ofrecen a través de una consola única de gestión de ciberseguridad integrada para aumentar los ingresos y reducir los costes. Recorra a integraciones de RMM y PSA clave y maximice la rentabilidad de su inversión integrando directamente herramientas que ya tiene.



Lo que puede esperar con Sophos MSP Connect Flex

Aumento de ingresos

Amplíe sus servicios: aproveche las oportunidades de crecimiento accediendo a toda la cartera de productos de Sophos y prepárese para las ventas en poco tiempo con sesiones formativas bajo demanda sobre los productos.

Identifique rápidamente las carencias: vea resaltadas en la consola las lagunas en la cobertura de productos, así como las oportunidades de venta cruzada y de productos superiores.

Aumente la rentabilidad mediante la facturación agrupada: un único informe de facturación mensual y descuentos agregados por volumen.

Reducción de costes

Reduzca el tiempo y los recursos de gestión de los proveedores: un solo proveedor para todas las necesidades de seguridad de sus clientes.

Venda estrategias en lugar de soluciones puntuales: demuestre su valor con productos integrados que funcionan como un sistema para optimizar la prevención, la detección y la respuesta.

Pásese de CAPEX a OPEX: precios competitivos basados en el servicio y opciones de facturación mensual.

Mayor eficiencia

Gestione todo en un mismo lugar: una única vista de administración creada para los MSP le permite gestionar y añadir clientes y productos en cualquier momento y lugar.

Automatice las instalaciones: aproveche las herramientas de proveedores de RMM y automatice la instalación de la protección de Sophos para todos sus clientes.

Integre la facturación: maximice la rentabilidad de su inversión integrando directamente herramientas de PSA populares para la facturación que ya tiene.

Acceda a la lista de productos disponibles para la facturación mensual, así como a prácticas herramientas de ventas, en el [Centro para MSP](#) en el portal para Partners de Sophos.

Consulte la [Guía de licencias de Sophos MSP](#) y la [lista de precios de MSP](#) para ver una explicación detallada de las bandas de precios y los descuentos.

Conviértase en Partner MSP de Sophos

¿Ya es Partner de Sophos? Inscríbese aquí.

Requisitos para Sophos MSP Connect Flex

- Acuerdo válido de [Partner](#) y [MSP](#) de Sophos
- Haber completado al menos una certificación de ventas [[SC01](#)]
- Haber completado al menos una certificación de MSP [[MSP01](#)]
- Aprobación del distribuidor para las facturaciones mensuales. Contacte con los distribuidores [aquí](#).
- Los Partners MSP de Sophos utilizan herramientas PSA/RMM y proporcionan soporte de nivel 1 a sus clientes administrados.

Opciones de facturación disponibles

- **Evaluación gratuita:** haga que los clientes se interesen sin compromiso.
- **Mensual:** MSP Flex, facturación mensual a mes vencido según el uso.

“Sophos entiende el modelo de los MSP mejor que cualquier otro proveedor de la competencia, lo cual propició una colaboración natural.”

– Mike Chaput, director ejecutivo, End Sight

Conviértase en Partner MSP de Sophos

¿Ya es Partner de Sophos? Inscríbese aquí.

Proveedores de seguridad en la nube (CSP)

Proteja con Sophos los entornos en la nube, las cargas de trabajo en la nube y las redes en Amazon Web Services, Microsoft Azure, Google Cloud y Oracle Cloud Infrastructure.

Los clientes están adoptando la nube como parte de su transformación digital. Buscan Partners de Sophos para proteger las cargas de trabajo, los datos, las aplicaciones y el acceso que se ejecutan en la nube pública, desde el ciclo de desarrollo hasta la seguridad continua de los servicios de producción.

Nuestros productos y servicios conectados, que se ofrecen como un servicio, permiten a los Partners CSP de Sophos ofrecer un enfoque de seguridad en la nube híbrida completo, basado en un ecosistema abierto, integrado y automatizado. Este ecosistema combina la protección de redes, endpoints y cargas de trabajo en la nube, la gestión de la postura de seguridad y el cumplimiento, Zero Trust, la seguridad de la identidad en la nube y los servicios de detección y respuesta gestionados (MDR) en una única vista de administración uniforme.



Lo que puede esperar como proveedor de seguridad en la nube de Sophos

Aumento de ingresos

Posibilite un consumo flexible en la nube: una gama de opciones de facturación diseñadas para adaptarse a las necesidades de sus clientes y ayudar a hacer crecer su negocio como Partner.

Venda en AWS Marketplace: permita que sus clientes en AWS Marketplace compren directamente de usted. Recibirá descuentos exclusivos en los productos de Sophos y podrá personalizar los precios y las condiciones de las licencias de los clientes a través de AWS Marketplace.

Benefíciense del registro de contratos ampliado: obtenga un 20 % de descuento en la facturación de Marketplace cuando los usuarios finales compren directamente en catálogos de soluciones en la nube.

Mejora de su ROI y el de sus clientes

Venda una estrategia de protección multinube: las soluciones de Sophos, que se ofrecen a través de una consola de administración única, abarcan los proveedores de la nube AWS, Azure, GCP y OCI.

Ofrezca soluciones en la nube híbrida: responda automáticamente a los incidentes con un conjunto completo de productos de ciberseguridad que comparten información en tiempo real en entornos locales y en la nube.

Proporcione protección y supervisión 24/7: ofrezca una combinación única de servicios gestionados y un paquete completo de ciberseguridad a un precio fijo.

Apoyo a lo largo del camino

Acceda a expertos en la nube: obtenga asistencia de primer nivel de nuestros expertos arquitectos de preventa de soluciones en la nube de Sophos para apoyar los despliegues de sus clientes.

Planifique estratégicamente su negocio en la nube: póngase en contacto con un ejecutivo de seguridad en la nube de Sophos de su zona para que le ayude a coordinar la seguridad en la nube, las ventas y la estrategia de comercialización.

Reciba clientes potenciales específicos de la nube: reciba oportunidades cualificadas específicas de la nube de parte de Sophos.

Encontrará prácticas herramientas comerciales en el [Centro para CSP](#) en el portal para Partners de Sophos.

Conviértase en Partner CSP de Sophos

¿Ya es Partner de Sophos? Inscríbese aquí.

Requisitos para Sophos CSP

- Acuerdo válido de [Partner](#) y [CSP](#) de Sophos
- Haber completado al menos una certificación de ventas [[SC01](#)]
- Haber completado al menos una certificación de CSP [[CSP01](#)]
- Negocio de seguridad en la nube probado:

Los Partners CSP de Sophos cooperan con al menos uno de los siguientes proveedores o plataformas en la nube de terceros:

- **Amazon Web Services:** los Partners deben ser miembros de la Red de socios de AWS y disponer de varias certificaciones como socio.
- **Microsoft Azure:** los Partners deben ser un MSP experto en Azure o tener competencias de Cloud Platform o Data Center de nivel Gold.
- **Google Cloud u Oracle Cloud Infrastructure:** los Partners con un negocio consolidado de servicios en la nube con Google Cloud u Oracle Cloud Infrastructure pueden aprobarse caso por caso.

Opciones de facturación disponibles

- **Evaluación gratuita:** haga que los clientes se interesen sin compromiso.
- **Por hora (PAYG):** disponible a través de AWS y Azure Marketplace (la disponibilidad de la gama de productos varía).
- **Licencia temporal:** licencias de 12, 24 y 36 meses disponibles.
- **Ofertas privadas de Marketplace:** venta directamente a través de AWS Marketplace con precios exclusivos de Sophos.

Conviértase en Partner CSP de Sophos

¿Ya es Partner de Sophos? Inscríbese aquí.

Partners next-gen

Distribuya productos next-gen líderes que ofrecen la mejor ciberseguridad del mundo.

Conviértase en el experto de confianza para soluciones que funcionan de manera conjunta como sistema y neutralizan a los atacantes.

Facilitamos que los Partners de Sophos aumenten sus ingresos año tras año, apoyándoles en cada paso con recursos comerciales, técnicos y de marketing dedicados al canal. Tendrá acceso al conjunto de productos galardonados más completo del sector, diseñados para funcionar de forma conjunta e integrados en un potente sistema adaptativo y sincronizado.



	AUTHORIZED	Silver	Gold	Platinum	Select ¹
SUGERENCIAS DE DESCUENTOS DE PARTNER					
Descuento para pymes para productos Core (nuevos y renovaciones)	14 %	19 %	24 %	29 %	24 %
Descuento estándar para empresas del mercado medio/grandes empresas para productos Core (nuevos y renovaciones)	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %
Registro de oportunidades de productos Core	20 %	25 %	30 %	35 %	35 %
Descuento por incumbencia de productos Core	n. a.	15 %	20 %	25 %	20 %
Descuento estándar (todos los demás productos, incluidos soporte, servicios profesionales, formación y mantenimiento)	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %

Encontrará la lista completa de los productos Core en el [catálogo de precios de Sophos](#) en el portal para Partners de Sophos.

Los distribuidores y Partners son libres de determinar sus propios precios de reventa y descuentos.

El registro de oportunidades y de incumbencia pueden aplicarse a SKU Core para empresas del mercado medio/grandes empresas o si la oportunidad de negocio de una pyme excede un umbral en la moneda regional. Consulte las [guías de registro de contratos o de titularidad](#) para obtener más información. La titularidad no está disponible en la región de Latinoamérica.

Los descuentos específicos para la India se pueden encontrar en la guía del programa de la India.

¹ El nivel Select se limita a la región de Norteamérica.

Requisitos para Partners de Sophos

- Acuerdo de Partner de Sophos válido
- Requisitos de ingresos y certificación definidos por nivel de Partner

Opciones de facturación disponibles

- **Evaluación gratuita:** haga que los clientes se interesen sin compromiso.
- **Licencia temporal:** licencias de 12, 24 y 36 meses disponibles.

Conviértase en Partner next-gen de Sophos

Niveles de Partner

Los niveles de Partner globales arrojan luz sobre lo que se espera exactamente y está disponible en cada nivel. En cada nivel, todos los Partners de Sophos tienen acceso a recursos para ampliar sus conocimientos técnicos y comerciales y garantizar el éxito de los clientes.

Ventajas

	AUTHORIZED	SILVER	GOLD	PLATINUM	SELECT ¹
IMPULSAR SUS VENTAS					
Herramientas de ventas	✓	✓	✓	✓	✓
Información sobre la competencia			Soporte por correo electrónico	Soporte por correo electrónico	Soporte por correo electrónico
Servicios de asistencia técnica de preventa		✓	✓	✓	✓
Evaluaciones de productos y laboratorios de demostración	✓	✓	✓	✓	✓
Registro de contratos (solo Partners y Partners CSP)	✓	✓	✓	✓	✓
Titularidad ² (solo Partners)		✓	✓	✓	✓
POTENCIAR SU ÉXITO					
Asistencia durante la incorporación	✓	✓	✓	✓	✓
Acceso al portal para Partners y comunicaciones con los Partners	✓	✓	✓	✓	✓
Equipo de soporte de atención al Partner	✓	✓	✓	✓	✓
Soporte técnico	✓	✓	✓	✓	✓
Formación comercial y técnica	✓	✓	✓	✓	✓
Oferta del programa NFR (Not-For-Resale)	✓	✓	✓	✓	✓
PROMOVER SU OFERTA					
Listado en el Localizador de Partners	Solo MSP/CSP	✓	✓	✓	✓
Uso del logotipo de Partner, especialización o acreditación de Sophos	✓	✓	✓	✓	✓
Soporte de marketing del Channel Service Center	✓	✓	✓	✓	✓
Materiales de marketing de marca compartida y herramientas de sindicación	✓	✓	✓	✓	✓
Campañas de generación de demanda	✓	✓	✓	✓	✓
Fondos de desarrollo de marketing			Mediante invitación	Mediante invitación	Mediante invitación

¹ El nivel Select se limita a la región de Norteamérica.

² La titularidad no está disponible en la región de Latinoamérica.

Requisitos

Para entrar en el programa de Partners de Sophos y en las especializaciones de ciberseguridad es necesario tener un acuerdo de Partner válido, es decir, aceptar los términos y condiciones de Sophos disponibles en www.sophos.com/es-es/legal.

	AUTHORIZED	SILVER	GOLD	PLATINUM	SELECT ¹
INGRESOS ANUALES NECESARIOS²					
Grupo A ³		5000 USD al año o mín. 278 USD de MRR (ingresos mensuales recurrentes)	75 000 USD al año o mín. 4167 USD de MRR	500 000 USD al año o mín. 27 778 USD de MRR	1 000 000 USD
Grupo B ⁴		5000 USD al año o mín. 278 USD de MRR	75 000 USD al año o mín. 4167 USD de MRR	300 000 USD al año o mín. 16 667 USD de MRR	
Grupo C ⁵		5000 USD al año o mín. 278 USD de MRR	50 000 USD al año o mín. 2778 USD de MRR	150 000 USD al año o mín. 8334 USD de MRR	
Grupo D ⁶		5000 USD al año o mín. 278 USD de MRR	25 000 USD al año o mín. 1389 USD de MRR	100 000 USD al año o mín. 5556 USD de MRR	
REQUISITOS DE CERTIFICACIÓN⁷					
Certificaciones de ventas [SC01]		1	3	4	10
Certificaciones Selling MDR [SC02]		1	1	1	1
Certificaciones de ingeniero [ET]		1	2	2	3
Certificaciones de arquitecto [AT]			1	2	
Certificaciones de técnico [S]				1	

1 El nivel Select se limita a la región de Norteamérica.

2 Los ingresos se basan en la facturación neta a Sophos desde la distribución y catálogos de soluciones.

3 Lista de países del grupo A: Alemania, EE. UU., Italia y Reino Unido.

4 Lista de países del grupo B: Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Filipinas, India, Japón, Luxemburgo, Malasia, México, Países Bajos, Singapur.

5 Lista de países del grupo C: Arabia Saudí, Austria, Bangladés, Bután, China, Corea del Sur, Emiratos Árabes Unidos, España, Francia, Hong Kong, Indonesia, Macao, Maldivas, Mongolia, Nepal, Nueva Zelanda e Islas del Pacífico, Nigeria, Papúa Nueva Guinea, Sudáfrica, Sri Lanka, Suiza, Taiwán, Tailandia, Turquía, Vietnam, resto de países latinoamericanos.

6 Lista de países del grupo D: resto del mundo

7 La certificación de ventas se basa en la realización del curso Aspectos básicos sobre ventas SC01. Todas las certificaciones de técnico se basan en la realización de cursos de productos individuales, por ejemplo, ET15 o AT80. Acceda al portal de formación para ver los cursos que ha completado hasta la fecha.

Tipos de cambio a nivel mundial

Los ingresos necesarios se convierten en la moneda local según la tabla siguiente.

USD	GBP	EUR	AUD	YEN	INR	TRY
1,00	0,76	0,90	1,33	121,37	75,77	14,67

Accreditaciones técnicas

Nuestras acreditaciones de ciberseguridad demuestran su área de especialización. Le ayudan a destacarse de la competencia cuando los clientes buscan un Partner en el que confiar.

Cuando los Partners completan una acreditación de Sophos:

- Reciben un trato preferencial en cuanto a la capacitación y la notificación de lanzamientos anticipados de productos, referencias de clientes e iniciativas de participación de marketing.
- Reciben una posición destacada en el Localizador de Partners de Sophos, al que recurren los clientes para buscar Partners.
- Pueden utilizar el logotipo y certificado de la acreditación.

Requisitos

Las acreditaciones de Sophos demuestran su área de especialización de ventas y técnica y le ayudan a destacarse de la competencia cuando los clientes seleccionan un Partner en quien confiar. Para obtener una de las acreditaciones de abajo, su organización debe tener las siguientes certificaciones.



**Sophos
Synchronized
Security Partner**

Certificaciones necesarias:

- Certificaciones de ventas [SC01]

Las dos siguientes certificaciones de arquitecto:

- Central Endpoint y Server [AT15]
- Sophos Firewall [AT80]



**Sophos
Endpoint &
Server Partner**

Certificaciones necesarias:

- Certificaciones de ventas [SC01]

Dos certificaciones de arquitecto de:

- Central Endpoint y Server [AT15]



**Sophos
Firewall Partner**

Certificaciones necesarias:

- Certificaciones de ventas [SC01]

Dos certificaciones de arquitecto de:

- Sophos Firewall [AT80]

Visite el [portal para Partners de Sophos](#) para obtener una visión general de las acreditaciones disponibles y enlaces directos a los cursos de certificación.

Soporte experto de Sophos

Nuestro compromiso con dedicación prioritaria a los Partners permite a nuestro equipo ofrecerle tanto o tan poco apoyo como desee. Estos son los canales de asistencia con los que puede contar.

Soporte digital

Utilice los recursos de soporte digital de Sophos para obtener respuesta inmediata a sus preguntas de soporte. Únase a la Sophos Community para interactuar con expertos de Sophos, descubra nuestra biblioteca de vídeos de configuración y procedimientos [TechVids] en expansión, y utilice nuestro potente motor de búsqueda del portal de soporte para encontrar las guías de documentación de productos y los artículos de la base de conocimiento más recientes.

[Sophos Community >](#)

[Sophos TechVids >](#)

[Portal de soporte >](#)

Soporte técnico para Partners

El soporte técnico de Sophos está disponible para ofrecer una asistencia multicanal completa 24/7. Todos los Partners de Sophos tienen acceso al soporte Enhanced sin ningún coste. Los Partners que reúnan las condiciones tienen a su disposición los servicios de acceso VIP y de gestor técnico de cuenta [TAM]. Los Partners también pueden adquirir servicios adicionales como Enhanced Plus o TAM para cubrir sus necesidades empresariales.

[Más información >](#)

SURF - Herramienta de análisis de registros

El Sophos Universal Reader and Finder (SURF) es una fantástica herramienta de resolución de problemas para Sophos Endpoint y Firewall. SURF ofrece un acceso fácil al contenido de los paquetes de registros de soporte de Sophos, gracias a la extracción de datos de resumen y la disponibilidad de una función de búsqueda en los registros que contiene. SURF también identifica problemas conocidos y proporciona enlaces a artículos de la base de conocimiento de Sophos con instrucciones útiles en caso de detectarse cualquier problema.

[Más información >](#)

Oferta para Partners de soporte preferente

Los Partners de Seguridad Sincronizada del nivel Platinum se benefician de un gestor de cuenta de soporte de Sophos dedicado. Póngase en contacto con su representante de Sophos si tiene más preguntas.

[Más información >](#)

Rapid Response

Ponga a sus clientes a salvo de un ciberincidente rápidamente con el servicio Sophos Rapid Response. Por un precio fijo, nuestro equipo de expertos en respuesta a incidentes está disponible 24/7 para ayudar a las organizaciones a identificar y neutralizar las amenazas activas.

[Más información >](#)

Recursos para Partners de Sophos

Nuestro compromiso con dedicación prioritaria a los Partners es ofrecerle todos los recursos necesarios para que pueda impulsar sus ventas con éxito y prestar una asistencia excepcional al cliente. Le ofrecemos lo siguiente:

Formación de ventas

Queremos asegurarnos de que cuenta con las habilidades que necesita como Partner de Sophos para desarrollar su negocio y proteger a sus clientes. Certificarse en nuestros cursos comerciales y técnicos le permite obtener más recompensas a medida que progresa en la escala del programa para Partners de Sophos. Manténgase al día de las actualizaciones de productos más recientes con nuestras sesiones de SophSkills habituales.

[Presentación de la formación >](#)

[Webcasts de SophSkills >](#)

[Eventos para Partners >](#)

Soporte comercial

Los especialistas en preventa de Sophos están dedicados a su éxito: están formados para ofrecerle ayuda con solicitudes de propuestas (RFP), diseñar despliegues inalámbricos y asesorarle en la migración de productos. Nuestras detalladas fichas comparativas de la competencia y el equipo de información sobre la competencia le ayudan a posicionar a Sophos respecto a otros proveedores para ganar contratos y ofrecer una protección inmejorable a sus clientes.

[Servicios de asistencia técnica de preventa >](#)

[Información sobre la competencia >](#)

[Vender productos de Sophos \[herramientas comerciales\] >](#)

Herramientas de marketing

Sophos le apoya de muchas maneras para que pueda generar demanda e incrementar sus ingresos. Los Partners pueden incorporar automáticamente las noticias del sector o la información de los productos de Sophos en su sitio web, acceder a campañas de generación de demanda completas y personalizables con su marca que incluyen el seguimiento de oportunidades automatizado, y beneficiarse de una exhaustiva biblioteca de recursos de documentación adicional de productos, monográficos, presentaciones, etc. Nuestro equipo de soporte por correo electrónico Channel Service Center (CSC@Sophos.com) se encarga de gestionar las solicitudes de los Partners para personalizar con su marca el material y el contenido de marketing.

[Programas de marketing conjunto >](#)

[Campañas de generación de oportunidades >](#)

[Channel Service Center >](#)

Sophos Home Commercial Use Edition

Sophos Home Commercial Use Edition hace llegar nuestra potente ciberseguridad de nivel empresarial a ordenadores Mac y PC domésticos y está disponible de forma gratuita para los Partners y clientes de Sophos.

[Más información >](#)

Comunicaciones con los Partners

La ciberseguridad es una industria muy dinámica y en constante cambio. Para competir, es imprescindible mantenerse al día con las noticias y los productos del sector más recientes. Conéctese y síganos en las redes sociales. Nuestro blog Sophos Partner News ofrece las últimas noticias sobre productos de Sophos, novedades en el programa de Partners, anuncios de marketing y los recursos comerciales más recientes.

[Blog Partner News >](#)

[Twitter >](#)

[LinkedIn >](#)

Gestión de su negocio de Sophos

Nos comprometemos a velar por que su negocio de Sophos funcione de la forma más eficiente posible. Le explicamos qué podemos hacer por usted.

Trabajar con distribuidores

Sophos trabaja con los principales distribuidores de tecnología del mundo para ofrecer una prestación transaccional impecable a nuestros Partners y clientes. Los distribuidores regionales se pueden encontrar en el [Localizador de Partners de Sophos](#).

Soporte de atención al Partner

Sophos Partner Care está a su disposición para ofrecerle todo el apoyo que necesita para sus transacciones comerciales. Abra un caso de soporte con nuestro equipo Partner Care a través de <https://support.sophos.com> para obtener ayuda con:

- Licencias y pedidos
- Problemas de acceso con el portal para Partners, el panel de control de Central y su Sophos ID
- Actualizar los datos de la empresa y de contacto, así como gestionar los usuarios del portal

Portal para Partners

El portal para Partners de Sophos es un galardonado recurso exclusivo para ayudarle a gestionar su negocio y hacerlo crecer. En un solo lugar, le ofrece un sinfín de funciones de autoservicio que le permiten gestionar sus oportunidades, registrar contratos, comprobar su estado en el programa de Partners, recibir formación, acceder a programas de marketing y mucho más en <https://partners.sophos.com>.

Si aún no tiene una cuenta, [solicite acceso al portal](#).

Cumplimiento del programa de Partners

Ahora más que nunca, es fundamental garantizar el cumplimiento. Estas son las pautas y los pasos que debe seguir para conseguirlo.

Formación y certificaciones

Las certificaciones técnicas y comerciales de Sophos están diseñadas para ayudar a los Partners de Sophos a hacer crecer su negocio y conseguir nuevos clientes. Obtener certificaciones le ayuda a avanzar en la escala del programa para Partners de Sophos, en que ganará más recompensas a medida que progresa.

1. Las certificaciones de Sophos son válidas durante dos años, a contar desde el día en que el curso está disponible.
2. Los cursos Delta ampliarán su certificación hasta dos años más, a contar desde el día en que el curso Delta está disponible.

Más información sobre la [formación y las certificaciones de los Partners de Sophos](#). Acceda a los cursos de certificación y Delta en el [portal de formación de Sophos](#).

Auditorías de cumplimiento

Sophos lleva a cabo auditorías de cumplimiento anuales cada 31 de marzo. El número de certificaciones activas con que cuente ese día y sus ingresos con Sophos generados durante los 12 meses anteriores (del 1 de abril al 31 de marzo) determinarán su nivel de Partner del siguiente año. A lo largo del año, los Partners que cumplan los requisitos para obtener un nivel de Partner superior serán promocionados el día 15 del siguiente mes. Los cambios a un nivel inferior solo tendrán lugar una vez al año después del 31 de marzo. Las actualizaciones regulares y los cambios en los niveles de los Partners se publicarán en el portal para Partners de Sophos.

Como parte de la auditoría de cumplimiento anual, Sophos está desactivando las colaboraciones con Partners que llevan al menos tres años inactivos. Los Partners pueden reactivar su asociación simplemente volviendo a solicitar su inclusión en el programa de Partners de Sophos. Los Partners que no hayan realizado nunca transacciones desde que se inscribieron en el programa de Partners de Sophos serán desactivados tras un mínimo de 12 meses de inactividad.

Premios del canal de CRN y reconocimientos

No se fie solo de nuestra palabra de que somos la mejor empresa del canal. Aquí tiene los resultados de las evaluaciones externas del canal:

- Sophos arrasa en los premios Annual Report Card 2022 de CRN por su liderazgo e innovación en ciberseguridad
- Sophos recibe la exclusiva calificación de 5 estrellas en la Guía del programa de Partners de CRN de 2022
- MES Matters: Sophos es incluida en la lista de proveedores clave que prestan servicio a medianas empresas de 2022
- Sophos es nombrada empresa de ciberseguridad del año por Cyber Defense Magazine
- Sophos es incluida en la lista Security 100 de CRN y se lleva el premio Channel Influencer 2022
- Sophos recibe el premio Reseller Choice Award 2021
- Sophos es nombrada proveedor de seguridad del año 2021 por Channel Partner Insight

Enlaces rápidos

Sitio web

www.sophos.com

Portal para Partners:

[Centro para MSP](#)

[Centro para CSP](#)

[Información de productos y herramientas de ventas](#)

[Información del programa de Partners](#)

[Guías de registro de contratos y titularidad](#)

[Guía del programa NFR \(Not-For-Resale\)](#)

[Ayuda de escritorio de itinerarios de certificación](#)

Visite el portal para Partners de Sophos

Gestione sus transacciones comerciales, consulte valiosos recursos y acceda a nuestro portal de formación y certificación, así como a la información sobre precios y licencias, en partners.sophos.com

¿No tiene cuenta? [Solicite acceso al portal](#)

¿Necesita ayuda? Abra un caso de soporte a través de support.sophos.com