

Las soluciones SaaS de Oodrive llegan al mercado español

Ante el auge que están experimentando las soluciones bajo el modelo SaaS, la firma francesa especializada en software para la protección y gestión de archivos bajo esta modalidad, Oodrive, ha puesto en marcha su plan de expansión geográfica. España ha sido el país elegido para la apertura de su nueva filial europea desde la que, gracias al establecimiento de una red de partners, implantará su propuesta en nuestro país.

Tras los buenos resultados que la propuesta **SaaS** de **Oodrive** ha cosechado en los países del norte de Europa donde ya ha iniciado operaciones desde sus dos filiales en Bélgica, ahora la firma sigue expandiendo su oferta en nuevos mercados. En esta ocasión, la compañía apuesta por el mercado español con la apertura de su **nueva filial, ubicada en Madrid**, y con la que espera una amplia adopción de sus **soluciones de protección y gestión de archivos bajo la modalidad de software como servicio** tanto para profesionales como para **PYMES** y grandes cuentas.

Esta filial, que a lo largo de los próximos meses contará con diez personas encargadas de llevar a cabo la implantación de sus soluciones que, actualmente, ya cuentan con más de 700.000 usuarios en más de 90 países, tanto para la realización de **backup remoto**, con su propuesta **AdBackup**; la **compartición de archivos** y la **colaboración on-line**.

Para la comercialización e implantación de sus soluciones, Oodrive seguirá en nuestro país el mismo modelo de negocio que tiene en Francia y Bélgica gracias al **establecimiento de una red de distribuidores**. Para ello, la compañía establecerá un plan de acción que, en una primera fase, incidirá en el desarrollo de una **red de distribuidores en España** para la comercialización de su solución AdBackup y, en una segunda fase, iniciarán la distribución de sus propuestas de compartición y colaboración siguiendo un modelo de venta directa.

Con el establecimiento de estas nuevas oficinas en Madrid, Oodrive busca cubrir el **mercado del sur de Europa**, incluyendo el español y el portugués, y que también sirvan de plataforma para expandirse a otros mercados de habla hispana, como Argentina y México.

Autor: Encarna González
Fecha: 07/01/2010