

Flexxible y V-Valley firman un acuerdo de distribución estratégico en España

Madrid, 24 de junio de 2024 – **Flexxible**, proveedor líder en soluciones de monitorización y gestión de dispositivos físicos y virtuales en remoto (RMM), y **V-Valley**, mayorista especializado en soluciones Cloud, han anunciado hoy un acuerdo de distribución estratégico. Este acuerdo permitirá la comercialización de toda la gama de productos **Flexxible** en España, con especial énfasis en el lanzamiento de **FXXOne**, una solución RMM todo en uno (Remote Monitoring & Management) preparada para que los proveedores de servicios gestionados puedan ayudar a sus clientes.

FXXOne es una solución innovadora diseñada para la monitorización y gestión de dispositivos físicos y virtuales en remoto, y orientada al mercado de la pequeña y mediana empresa. **FXXOne** se aloja en la nube pública, y no requiere ninguna inversión en infraestructura en cliente ni en el prestador de servicios. **FXXOne** hereda la filosofía de **Flexxible** al incorporar la seguridad por diseño, cumpliendo así los más altos estándares de la industria a nivel global. Está avalada por certificaciones nacionales e internacionales que refuerzan el compromiso con la calidad de **Flexxible**.

Según Sebastian Prat, fundador & Chief Visionary Officer (CVO) de Flexxible, *“Ahora más que nunca, nuestros partners deben alcanzar el mejor rendimiento día tras día para satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes, inmersos en una continua transformación digital. Con FXXOne les aportamos la herramienta all-in-one que aborda los servicios RMM desde un punto verdaderamente diferencial: complementar a la perfección la visión del negocio. FXXOne es la pieza clave para mantener un contacto más cercano con el cliente, para brindarles una experiencia de servicio personalizada y de confianza. De este modo, FXX Confidence es el programa que plasma nuestro firme compromiso con el canal”*.

Hugo Fernández, Consejero Delegado de V-Valley, también destacó los beneficios de esta colaboración: *“Los productos de Flexxible, especialmente FXXOne, complementan a la perfección nuestra oferta actual. Esta solución innovadora nos permitirá ofrecer a los partners una herramienta poderosa que simplifica y optimiza los servicios de soporte a los clientes finales. Estamos seguros de que esta alianza fortalecerá nuestra posición en el mercado y nos permitirá seguir ofreciendo soluciones de vanguardia”*.

Sobre V-Valley

V-Valley aspira a convertirse en el distribuidor de referencia del mercado de Advanced Solutions, gracias a una amplia gama de tecnologías que se ofrecen en modelos on-premise o como servicio, una organización altamente especializada y un extenso conjunto de servicios a disposición de los players del sector. Enhancing Your Business es el payoff que resume la misión de la compañía y que tiene como objetivo acompañar a los clientes a potenciar, aún más, sus proyectos de transformación digital dirigidos a clientes finales y Administraciones Públicas. V-Valley combina la experiencia de una multinacional, con la agilidad y el conocimiento del mercado local, para atender de manera eficiente y personalizada a sus partners. V-Valley es una empresa del Grupo Esprinet, distribuidor líder en el Sur de Europa y entre los diez primeros a nivel mundial, cotiza en la Bolsa de Italia con una facturación de 4.700 millones de euros en 2022, 31.000 clientes activos, 650 marcas en su portfolio y más de 1.800 empleados.

Sobre Flexxible

Multinacional tecnológica española nacida en 2008, especializada en la gestión del puesto de trabajo híbrido, capaz de impulsar los espacios de trabajo físicos y virtuales en la nube pública, híbrida o privada. Con oficinas en España, Reino Unido, Brasil y Estados Unidos, sus servicios están desplegados mundialmente en más de 670.000 dispositivos.

Reconocido en el primer Cuadrante Mágico DaaS, 2023 de Gartner, y como fabricante Innovador en el Virtual Client Computing, 2023 según IDC, Flexxible ofrece una solución RMM capaz de incrementar la productividad sin repercutir los precios en cliente, y que habilita a los partners para la creación de una nueva oferta competitiva en servicios adicionales.

V-Valley Marketing & Comunicación

Silvia Sánchez

Tel. +34 682 14 5424

e-mail: silvia.sanchez@v-valley.com