

VMware: las claves del éxito personal y profesional de su departamento *Enterprise*

Ninguna empresa puede alcanzar sus objetivos si no tiene un equipo de personas que lo haga posible, en el que todos tiren con fuerza del carro. Las diferentes personalidades del equipo comercial de gran cuenta de VMware han ido conformando las piezas para crear una personalidad propia en la que prima, sobre todo, “el calor humano”. El jefe de orquesta y el estratega marcan el paso, pero el resto camina a su lado.

Inma Elizalde

Pablo Teijeira, *Enterprise Sales Manager* de VMware, se muestra orgulloso de aquellos a quienes dirige. Un grupo al que define como heterogéneo: formado por personas de edades,



personalidades y titulaciones diferentes. Los *seniors* aportan sabiduría, experiencia y tranquilidad, y los más jóvenes pasión, ambición y ganas de comerse el mundo.

Un equipo en el que, aunque cada uno es responsable de sus áreas, hay un intercambio de información y buenas prácticas constante, aspecto que les ayuda a llevar a cabo grandes proyectos transformacionales en importantes organizaciones de

nuestro país. Un equipo en el que las alegrías y las penas son compartidas y donde Teijeira lleva la batuta, motivado por su pasión por la tecnología, haciendo que todos entiendan lo privilegiados que son por trabajar en una compañía tecnológica de renombre como es VMware.

Moisés Navarro, *Principal Business Solutions Strategist* de VMware, "abogado del cliente,



Pablo Teijeira, *Enterprise Sales Manager* de VMware

"Somos privilegiados por trabajar en VMware"

domador de palabras y cazador de marketing perverso" —tal y como le gusta definirse— tras siete años trabajando en el equipo, considera que lo más gratificante es el cierre de los proyectos. Algo que, en su opinión, no podría llevarse a cabo sin el control de Maitane, la tranquilidad de Iñaki, la certeza de David, la exploración de Vicente, la perseverancia de Santiago, la elaboración de Ignacio o el contraste de Pablo.

Ni sin el equilibrio que el grupo aporta, puntualiza Vicente Pérez, *Enterprise Account Executive*, gracias a la excelente mezcla de habilidades de todos ellos. En su caso, incorpora la experiencia, bagaje y conocimiento, sobre todo en áreas como la seguridad. Y lo hace de una manera reflexiva para que todo salga lo mejor posible, señala. ¿Lo mejor de trabajar en esta compañía?

El ambiente, sin olvidar el excepcional portfolio tecnológico, asegura.

Un ambiente también muy valorado por Iñaki Alonso, *Enterprise Account Executive*, con foco en Administración Pública. Nos recuerda que es un caso que no siempre se da en otras organizaciones y un elemento fundamental en un mercado en el que hay tanta presión. Porque, tal y como asegura, “uno solo no puede hacer nada y es este ambiente colaborativo el que ayuda a sacar los proyectos adelante”. Pero va más allá al resaltar que VMware, además, siempre tiene algo importante que decir a los clientes, con el poder que les da hacer realidad su transformación digital. Y con una estrategia muy definida, con una gran coexistencia y coherencia. Una compañía que está llevando a cabo un gran crecimiento, tanto en empleados como en recursos y

“VMware siempre tiene algo importante que decir a los clientes”



Moisés Navarro, Principal Business Solutions Strategist de VMware

portfolio. Algo que necesita un refuerzo tanto en la gestión de las cuentas como en las oportunidades y en el viaje con el cliente y en lo que él tiene un papel importante.

Los valores de la compañía se incrementan a medida que cada uno de los integrantes del equipo *Enterprise* se van incorporando a la conversación. Y así David García, *Enterprise Account*

Executive, el representante “con una mayor experiencia en la batalla del departamento,” tras doce años en la compañía, destaca la integridad y el espíritu solidario de la organización, con un gran compromiso por contribuir al bienestar de la sociedad.

Y frente al más veterano, el “benjamín” —no por edad, sino por llevar en la compañía menos de un año—: Ignacio Baena, *Enterprise Account Executive*, quien destaca valores como el compañerismo, la

colaboración y la andadura de un camino, siempre al unísono, en el que identificar aquello que les permitirá seguir creciendo y mejorándolo se



David García, *Enterprise Account Executive*

ha vuelto imprescindible. “Un equipo en el que, simplemente, todas las piezas encajan”, resalta. Reconoce que no es fácil aterrizar en una multinacional con la velocidad a la que VMware se desarrolla, tanto en crecimiento como en desarrollo tecnológico, pero contar con mentores le ha allanado mucho el camino. Mentores a los que pregunta en momentos de duda, aunque la perfección puede con él y siempre lleva a cabo un “*double check*”, es decir, hacer la misma pregunta a una segunda persona para ver si ambas respuestas coinciden.

No podía faltar el componente femenino. Maitane Blanco, *Enterprise Account Executive*, pone

“Es importante el papel de la mujer en la filial ibérica de VMware”

en valor el papel de la mujer en una filial, la ibérica, junto a la que otras dos mujeres tienen un papel preponderante: María José Talavera, Directora General, y Margarita Sanz, *Channel and Alliances Manager*. Blanco considera que la mujer está representando un cambio de paradigma a la hora de hacer tecnología, más allá del pensamiento masculino.

En su caso, su perfil de ingeniero de telecomunicaciones le permite entender, en el departamento de ventas, lo que el cliente necesita, orientándole mejor.

Estas buenas prácticas, ambiente de trabajo colaborativo e implicación se ven reforzadas con la intervención de Santiago Lara, *Enterprise Account Executive*, que afirma que, a pesar de estar basado en la sede de Barcelona, no nota ninguna diferencia en comparación con el resto de compañeros, todos ellos basados en Madrid. “La comunicación, tanto dentro del equipo *Enterprise*, como con el resto de compañeros de otras áreas, es igualmente fluida”, afirma.

Se considera afortunado, además, de poder contar con todas las herramientas que le permiten, por una parte, estar cerca de sus clientes y por otra, cerca del resto del equipo: "Videollamadas, reuniones en remoto y nuestras herramientas de colaboración internas hacen que me sienta muy cercano a todos ellos".

Fortune 500 les ha reconocido como una de las 50 empresas con mayor proyección de futuro

Pilares de VMware

Fortune 500 ha reconocido a VMware como una de las 50 empresas con mayor proyección de futuro. ¿Qué ha aportado el área de *Enterprise* de la filial española a este éxito? "Básicamente profundidad en las grandes cuentas y el hecho de que este departamento ha crecido a ritmos muy superiores, tanto a los de VMware como a los de la industria", responde Pablo Teijeira, *Enterprise Sales Manager* de la compañía. "Hemos cerrado

proyectos que están cambiando a las empresas y a las personas", asegura.

Sin embargo, tener éxito no quiere decir estar libres de retos. VMware cuenta con cuatro pilares: la modernización del centro de datos, el *multicloud*, la seguridad y la transformación del puesto de trabajo. Teijeira reconoce que, en muchas ocasiones, se encuentran con que las or-

ganizaciones no están listas para acompañarlos. "Trabajan en silos y cuando los componentes del grupo *Enterprise* pretenden que cambien sus antiguas disciplinas por nuevas, se muestran reticentes", por lo que uno de sus grandes retos pasa por acompañarlos en estos cambios.

Además de las áreas de negocio mencionadas, este año quieren focalizarse, en gran medida, en *kubernetes*, en un momento en el que se han convertido en el segundo fabricante de software que más



Maitane Blanco, *Enterprise Account Executive*

líneas aporta al código abierto de *kubernetes*, por encima, por ejemplo, de Red Hat. Las compras de Heptio, Pivotal y proyectos como Tanzu les han situado como la mejor alternativa para

llevar el mundo *kubernetes* a un entorno empresarial. Aunque Pablo Teijeira resalta que se debe comprobar que cuando se lleva al negocio, funciona correctamente “porque no es lo mismo desarrollar pequeños microservicios para algunas aplicaciones, que poner el core bancario de un gran banco en *kubernetes*”.

Oportunidades

2020 representa grandes oportunidades alrededor de sus cuatro grandes pilares. En torno a la transformación del puesto de trabajo considera que, aunque hay camino por recorrer, el mayor reto pasa por dejar de pensar en la transforma-

ción del puesto de trabajo como un gasto, ya que la realidad demuestra que es un incentivo tanto para la retención y atracción de talento como para el propio éxito empresarial de la organización.

En el ámbito de la seguridad, el problema que destaca es la fragmentación de la misma en el entorno empresarial, por lo que el reto de VMware pasa por hacer entender a las empresas que la seguridad tiene que ser intrínseca y ubicua.

En cuanto a la nube híbrida y la modernización del centro de datos, que van de la mano, al final manifiesta que estamos en un momento en el que las grandes empresas están decidiendo si hibridan o modernizan sus centros de datos.

Moisés Navarro destaca que en este 2020 el equipo *Enterprise* se ha marcado como foco tres grandes líneas: el *cloud*, el *digital workspace* y la seguridad, con un valor añadido: la incorporación inteligente de las compañías adquiridas recientemente para seguir siendo útiles al clien-



Iñaki Alonso, Enterprise Account Executive

2020 representa grandes oportunidades alrededor de sus cuatro pilares

te. Unos clientes que, según Navarro, siguen haciendo un esfuerzo por racionalizar, potenciar y automatizar capacidades propias que suelen residir en el CPD propio. Y un claro camino hacia el *multicloud*. Algo que, en su opinión, "hay que hacer de manera sensata".

Adicionalmente, dice que en este viaje se ve la necesidad de hacer una reconversión de las aplicaciones principales para que adopten aplicaciones modernas, con un claro esfuerzo para ayudar a transformarlas. Todo ello con la seguridad como punto destacado.

2020, en su opinión, será el inicio de un camino en el que empezarán a palpase las aplicaciones de inteligencia artificial en los procesos de negocio. Desde VMware, hacen que las capacidades de inteligencia artificial se apliquen a la hora de tomar decisiones en infraestructura, aplicaciones, seguridad, entorno de usuario...

"Hacemos que las capacidades de la IA se apliquen a la hora de tomar decisiones en infraestructura"



Ignacio Baena, *Enterprise Account Executive*

VMware ha llevado a cabo una gran apuesta por Barcelona. Santiago Lara, encargado de la zona de Cataluña y de cuentas como CaixaBank, Banco Sabadell y la Generalitat de Cataluña, reconoce que la apertura en esta ciudad de su *Digital Sales Center* se llevó a cabo tras estudiar varias ciudades del mundo. Barcelona ganó la partida al resto por su calidad de vida y el prestigio de

sus universidades, lo que conduce al talento. Y todo ello sin olvidar sus magníficas infraestructuras de comunicaciones.

Un *Digital Sales Center* que, tal y como apunta, ha sobrepasado todas las expectativas y ya cuenta con nuevas oficinas propias de VMware.

Lara apuesta por los nuevos presupuestos de la Generalitat, algo que considera muy positivo, no solo para VMware sino para el resto de proveedores. Aunque

es consciente de los retos que, en su caso, va a tener que afrontar. Entre ellos que estos tres clientes se dirijan no solo a la transformación digital, sino que, además, la lleven a cabo con esta multinacional, en la capa de infraestructura, en la del *workplace* y en la de seguridad.

“En los dos clientes financieros estamos trabajando para que nuestro posicionamiento en la capa de infraestructuras se amplíe y no solo esté en la carga de cómputo”, adelanta. “Estamos haciendo hin-

capié en la transformación de su puesto de trabajo, cubriéndolo de una capa de seguridad, en los dos ámbitos”, reconoce. Algo que están trasladando a la Generalitat de Catalunya, teniendo en cuenta que es una entidad pública.

Banca y seguros

El sector bancario ya no se plantea si tiene que llevar a cabo su transformación digital, sino la



“2019 supuso la creación de una nueva unidad de negocio; la seguridad intrínseca”

velocidad a la que tienen que hacerlo. En este sentido, VMware se alinea con las necesidades de estos, apunta Maitane Blanco. Una compañía de la que destaca el giro que ha dado desde la virtualización al acompañamiento de los clientes en su viaje de la transformación digital, desde el *datacenter* hacia toda la estrategia de *cloud*.

Un sector que cuenta con una gran cantidad de datos confidenciales y, por lo tanto, necesita una gran seguridad. 2019 supuso la creación

de una nueva unidad de negocio para VMware, con un valor fundamental: la seguridad intrínseca. ¿En qué se basa la misma? “Todas nuestras soluciones tienen embebida esa seguridad y las necesidades que demandan los clientes”, responde.

En los sectores de banca y seguros cuentan, además, con un valor adicional: no solo cumplen



Vicente Pérez, Enterprise Account Executive

con todas las leyes y necesidades que hay en torno a la protección de datos en los centros de datos *on-premise*, también en la estrategia de la nube que llevan a cabo. VMware no solo em-

“VMware cuenta con soluciones de seguridad específicas”

bebe la seguridad en todas sus soluciones, si no que cuenta con soluciones de seguridad específicas. Algo que el año pasado reforzaron con la adquisición de seis empresas dedicadas a esto. Entre sus objetivos para este año ya cuentan con un proyecto con una aseguradora que quiere hacer su transformación hacia el mundo híbrido, avanza. Vicente Pérez reconoce que la mayor necesidad que tiene el sector del seguro es adaptar sus aplicaciones. Un sector que, añade, tiene muchas ataduras con su pasado, aunque se están dando cuenta de que necesitan ser más ágiles, competitivos y reactivos para conseguir flexibilidad. “Esto los lleva a transformar sus centros

de datos y sus aplicaciones. Muchos optan por la nube pública para desarrollar nuevas aplicaciones”, comenta. En cuanto a las *legacy*, que necesitan una innovación dentro del *datacenter*, tienen que dirigirse a un *datacenter* definido por software. “Todos están en mayor o menor medida en ese camino, en la transformación del *datacenter* hacia el *datacenter* definido por software, con hibridaciones hacia la nube”, asegura. VMware facilita el camino hacia esa hibridación. “Nosotros definimos por software las capas que hay dentro del *datacenter* y facilitamos la hibridación con la nube”. VMware también facilita la movilidad, un elemento fundamental en el sector del seguro. Pérez asegura que este tipo de compañías usan herramientas como la de VMware para facilitar el acceso a aplicaciones o a recursos corporativos desde cualquier dispositivo y de forma segura. Reconoce que desde la entrada de Windows 10, que permite que la herramienta se gestione de manera distinta a como lo estaba haciendo

la versión anterior de Windows, les facilita en gran medida unificar la gestión de las distintas plataformas de movilidad que hay en portátiles, tabletas, PC o cualquier tipo de dispositivo. “Hacemos posible que los empleados, desde el momento del *onboarding*, puedan llevar a cabo su trabajo sin necesidad de estar físicamente en la oficina”, puntualiza.

Utilities y retail

Las *utilities* son uno de los elementos más originales y críticos en materia de seguridad. Ignacio Baena considera crucial su transformación tecnológica y la seguridad intrínseca uno de los valores sobre los que se tiene que fundamentar. “Nuestra labor se basa en que sean conscientes de que, aportando soluciones tecnológicas basadas en seguridad, entre otras cosas, las organizaciones van a poder proteger de forma más eficiente su negocio y el servicio que dan

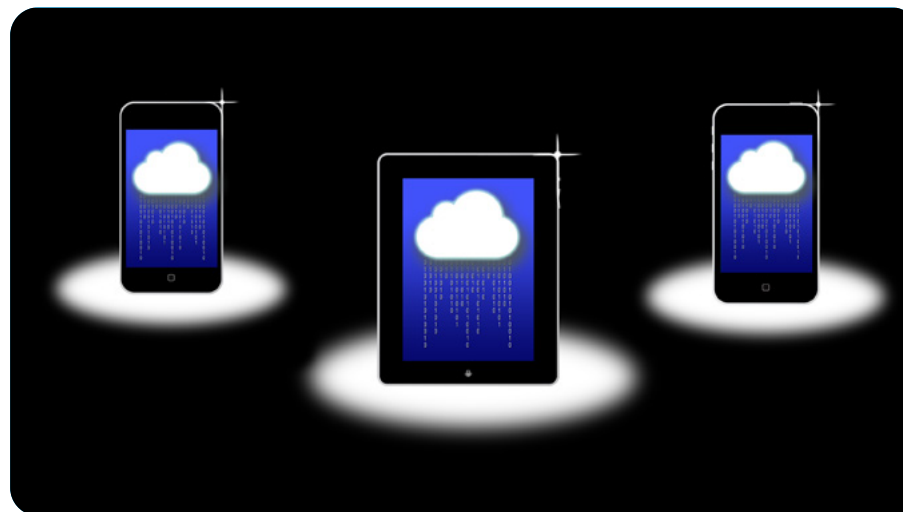
a sus clientes”. Advierte además del peligro que puede suponer perder oportunidades de negocio por no ser “puntas de lanza” en la adopción de nuevas tecnologías.

Dentro de las cuentas que maneja figuran algunos grandes *retailers*. De ellos remarca que uno de sus grandes retos pasa por amoldarse a la manera de consumir de los clientes finales, porque si no lo hace y no cambian su oferta, no van a avanzar. Estar más cerca del cliente es fundamental, apunta. Una proximidad que, en su opinión, se lleva a cabo también en la manera en que se

acompaña al cliente para entender sus necesidades y ayudarlo a solucionar sus problemas.

¿Cómo puede ayudarles VMware? “Nuestras soluciones de movilidad empresarial facilitan a nuestros clientes recabar la información necesaria para que se centren en utilizar la información para crear más negocio”, responde. Pero no solo esto, VMware puede actuar como proveedor de un servicio “*end to end*”, en el que tienen la posibilidad de abordar un gran número de áreas, en las que la seguridad siempre prima.

Por su parte, David García trabaja con cuatro grandes *retailers*. Todos ellos confían en VMware en cuanto a la seguridad del dato, una de sus mayores preocupaciones, “Casi todos ellos están generando nuevas páginas web, comercio *online* en aplicaciones móviles, por lo que la seguridad del dato es fundamental para ellos. Además, quieren contar con sus usuarios en cualquier lugar y momento para poder tener dis-



ponibilidad de su información 24 h”, puntualiza. Como son empresas innovadoras y con una transformación digital importante, ven que los equipos de innovación que tienen deben ser igualmente innovadores para poder atraer talento. “La tecnología de VMware para esa gestión del puesto de trabajo, de esas aplicaciones o esa protección del dato incrementa la retención del talento”, asegura.

En cuanto a los mayores retos que está teniendo VMware en el *retail*, confirma que ir a su velocidad es complicado, aunque lo están consiguiendo. Incluso han colaborado con algunas compañías en el desarrollo de productos o tecnologías de VMware para poder adaptarse, sacando tecnologías en versiones acompañadas a sus necesidades.

“Necesitamos ayudarles en la transformación digital de sus procesos y facilitarles la compra por parte de cualquier aplicación o de cualquier plataforma de sus clientes a esas organizaciones”, explica. Ahí es donde están poniendo mayor foco.

Administración Pública

Por su parte, las administraciones públicas tienen que afrontar varios retos. La transformación del puesto de trabajo es uno de ellos, en un momento en el que el usuario está cambiando su manera de trabajar.

Dentro de las grandes cuentas de la Administración Pública, la gestión de la Administración General del Estado corre a cargo de Iñaki Alonso, quien reafirma la idea de que llevan un “ritmo más dilatado” y que, además, están sujetos a los presupuestos generales del Estado. Esto



contribuye a una mayor dilación en algunos proyectos. A pesar de ello, reconoce que se están llevando a cabo una serie de proyectos muy ambiciosos, muy transformacionales, porque, tal y como subraya, “al final el cliente es el ciudadano, que en el fondo somos todos”.

Pero ahora, con nuevo gobierno y presupuestos prorrogados pendientes aún de renovación, Iñaki confirma que la filial ibérica cuenta con proyectos muy importantes. Acaban de cerrar algunos muy prometedores relacionados con la gestión del puesto de trabajo, avanza. Pero donde ponen todos sus anhelos es en el viaje a la *cloud* pública, a la hibridación. “Un viaje que la administración tiene que hacer sí o sí”, reconoce. Aunque Alonso reivindica un hándicap, el normativo, que a veces frena proyectos. La nube es una de sus asignaturas pendientes. Aunque en este apartado confirma que cuentan con grandes proyectos en la administración pública de otros países, como el que están lle-



vando a cabo con el sistema sanitario británico. “No son sueños. Son proyectos que están funcionando, por lo que es un viaje ineludible que la administración tiene que hacer. Si no, no va a poder dar soporte y atención al ciudadano”, especifica. “Lo que hay que ver es cómo se hace, con quién y para qué. Tras esto hay que analizar los costes y otras variables”, explica. ¿Cómo lo lleva a cabo VMware? Somos agnósticos, responde. “Nuestras soluciones están implantadas en todos los proveedores de nube pública. Facilitamos al cliente llegar allí donde

quieren. En un viaje que puede ser de ida y vuelta o entre nubes. Y con seguridad intrínseca”, manifiesta. Algo en lo que VMware está apostando en gran medida. Junto a otra de sus apuestas: el mundo de las aplicaciones.

En este momento están implantando proyectos de gran calibre en todo tipo de organismos públicos, desde los relacionados con Cuerpos de Seguridad y Defensa, Sani-

dad y Función Pública, como tal, con un impacto notable en la interacción de los ciudadanos con los organismos públicos.

El equipo de VMware *Enterprise* en Iberia es, en definitiva, un conjunto de personalidades, puntos fuertes, experiencias y trayectorias profesionales diferentes, que, sin embargo, han conseguido de forma magistral funcionar como uno solo, integrándose además con el resto de la organización para conseguir estos grandes proyectos transformacionales, siempre en beneficio del cliente.