



Investor.id | 5 Februari 2021

Metrodata Bermitra dengan CloudM Perbesar Segmen Bisnis Cloud



JAKARTA - PT Metrodata Electronics Tbk (MTDL), melalui anak usahanya PT Synnex Metrodata Indonesia (SMI) perkuat variasi layanan cloud dengan menjadi distributor tunggal Cloud Technology Solution (CloudM). Pada lini bisnis ini perseroan menysar segmen middle market dan enterprise.

Direktur Metrodata Electronics Susanto Djaja menjelaskan, dengan kemitraan ini SMI ditunjuk untuk memasarkan lini produk CloudM Manage & Migrate yang dapat membantu proses bisnis dalam mengelola dan mengamankan digital workplace di Indonesia.

“Bisnis layanan Cloud yang sedang booming di masa pandemi mendorong kami untuk terus memperkuat portofolio dari mitra-mitra strategis di bidang cloud. Sebagai Single Distributor CloudM, SMI akan menysar segmen Mid-Market & Enterprise dengan pangsa pasar lintas industri,” jelasnya dalam keterangan resmi, Jumat (5/2).



DIGITAL SOLUTION AND DISTRIBUTION COMPANY

Sebagai informasi, CloudM sendiri merupakan perusahaan cloud migration tool untuk Microsoft Office 365, Google G Suite, Dropbox, Microsoft Azure, dan Google Cloud Storage yang berkantor pusat di Manchester, Inggris.

Hingga saat ini CloudM sudah digunakan lebih dari 35.000 pelanggan yang berasal dari 83 negara. CloudM menghadirkan semuanya dalam satu platform, dilengkapi dengan fungsi tambahan digital workplace bagi pelanggannya. Layanan ini memungkinkan pelanggan untuk menghemat biaya, meningkatkan produktivitas, dan meningkatkan keamanan mereka.

Pada kesempatan yang sama, Solution Business Director Synnex Metrodata Indonesia Lieng Heng mengatakan, CloudM merupakan salah satu strategi tools yang membuat pengelolaan migrasi menjadi lebih fleksibel.

SMI berfokus terhadap tipe cloud yang berbeda, termasuk Private Cloud, Public Cloud, dan Hybrid Cloud di mana masing-masing solusi memiliki manfaat berbeda tergantung dari kebutuhan bisnis organisasinya.

“Sejak masuk dalam bisnis cloud, kami percaya bahwa industri cloud merupakan teknologi masa depan di mana industri kami patut merangkulnya,” ujarnya. Dari segi pemasaran, lanjut Lieng, pihaknya akan menyediakan saluran bisnis kepada CloudM agar dapat didistribusikan di seluruh Indonesia, mulai dari pasar tradisional maupun pasar modern di e-commerce dan digital platform.

SMI akan menerapkan strategi Go to Market Framework sejalan dengan pengembangan pengenalan pasar serta pendayagunaan peluang channel sales yang menjangkau lebih dari 150 kota di 20 wilayah strategis di Indonesia melalui dukungan lebih dari 5.200 channel partners.

“Didukung dengan pusat distribusi yang tersebar di wilayah strategis di Indonesia dengan tenaga penjualan dan sentra logistik termasuk didalamnya tim Technical Advisor dan Professional Engineers yang mampu memberikan solusi bagi mitra bisnis kami,” pungkasnya.

Sumber:

<https://investor.id/corporate-action/metrodata-bermitra-dengan-cloudm-perbesar-segmen-bisnis-cloud>



DIGITAL SOLUTION AND DISTRIBUTION COMPANY