



# De bygger rätt server/storage-lösning för ditt företag

Dustin har etablerat sig som helhetsleverantör inom server/storage. Specialisterna Gert Wihlforsén och Bruno Amico hjälper dig gärna att bygga upp en lösning som passar ditt företags specifika behov i dag – och inför framtiden.

TEXT: BJÖRN RAUNIO FOTO: MATTIAS HAMRÉN BILD: SHUTTERSTOCK

DUSTIN HAR LÄNGE VARIT EN STOR LEVERANTÖR INOM SERVER/STORAGE, men har nu stärkt sitt erbjudande och utvecklats till helhetsleverantör på detta område. I dag kan Dustin bygga upp och leverera färdiga lösningar till kunderna. Du kan få helheten samtidigt som du får alla de vanliga fördelarna med Dustin, som snabba och säkra leveranser.

En viktig pusselbit i satsningen på server/storage är specialistsäljarna Gert Wihlforsén och Bruno Amico. Denna duo, som har arbetat tillsammans i ett årtionde, finns nu till hands för att hjälpa Dustins kunder.

– Fast vi två är bara en kugge i satsningen. Säljkåren för ut det nya konceptet till kunderna och vårt Democenter är jätteviktigt för lösningsleveransen, säger Bruno blygsamt.

Bruno och Gert har lång erfarenhet från distributörsledet där de först började jobba ihop på Manora, vilket sedan köptes upp av PC-LAN, som i sin tur köptes upp av Scribona. Efter att Scribona i fjol köptes upp av TechData valde duon dock att gå över till Dustin och återförsäljarledet. De frångick därmed rollen att hjälpa olika återförsäljare ute hos deras kunder och blev i stället Dustins specialister.

– Egentligen har vi arbetat med samma saker hela tiden och det fortsätter vi med nu. Vi är med från första mötet med kunden och hjälper till att bygga upp och designa deras server/storage-lösningar, berättar Gert.

Framför allt är det HP-lösningar de två har arbetat med och de är certifierade för både teknik, sälj och pre-sales.

– Men i kundernas miljöer har vi även jobbat en hel del med andra tillverkares system, säger Bruno.

– Nu direkt efter semestertiderna har vi på Dustin Sälj genomgått ett antal utbildningar tillsammans med Dell. Vi säljer redan mycket servrar och storage-produkter från Dell och kommer att fokusera än mer på det den närmaste framtiden, fortsätter Bruno.

## Inbyggd skalbarhet

När Gert och Bruno ska sammanfatta vad de bidrar med, menar de framför allt att de hittar den bästa lösningen för kundens behov i dag och inför framtiden.

– Det är viktigt att få en lösning som vare sig är för stor eller för liten och att man bygger in skalbarhet i den, så att kunden kan växa med sin lösning. Behoven växer ofta snabbare än man tror, säger Bruno.

Duon har arbetat med alla typer av kunder, även om tyngdpunkten ligger på mindre och medelstora företag där it-avdelningen inte själv besitter de nödvändiga kunskaperna.

– Sedan kan ju ett litet företag ändå ha en omfattande lösning, säger Gert. Dustin har nu etablerat ett Democenter med den allra senaste utrustningen från HP och Dell. Centret spelar en viktig roll i Gerts och Brunos arbete. Hit bjuds kunder in för att bekanta sig med nya produkter och smarta lösningar. Inte minst kan man testköra lösningar i en verklig miljö innan de implementeras i produktionsmiljön.

– Vi vet att proof-of-concept är avgörande för kunderna. I Democentret får man dessutom känna och klämma på grejorna. Och det är fritt fram för alla frågor, avslutar Bruno.

