



11:00 hrs

Bienvenido/a Ingram Micro ONE Experience: Imagínate diferenciarte con Advanced Solutions

Oportunidad global para que proveedores y partners se reúnan de una manera totalmente nueva. Escucha a los líderes comerciales más influyentes y a los pensadores líderes más dinámicos del planeta, y sumérgete en el amplio ecosistema de Ingram Micro.

Jennifer Anaya, vicepresidente sénior, Soluciones de Tecnología Global en Marketing, Ingram Micro
Alain Monié, CEO, Ingram Micro
Paul Bay, vicepresidente ejecutivo sénior de Soluciones de Tecnología, Ingram Micro
Mark Snider, vicepresidente ejecutivo y Presidente del Grupo, Ingram Micro EMEA

11:50 hrs

Desatar el Potencial Exponencial de las Personas

Matthew Griffin te llevará en un asombroso viaje a través del futuro cercano y profundo y nos mostrará que ya estamos viviendo en un mundo de ciencia ficción.

Matthew Griffin, fundador, director ejecutivo, futurólogo, 311 Institute

12:30 hrs

Charla entre Amigos de Cisco

Cisco ofrece más para los partners motivados por modernizarse, consultar y brindar una experiencia superior de atención al cliente. Además, Ingram Micro les da a los partners de Cisco "A Level Up" en la implementación de más soluciones de Cisco, con financiación de todos los modelos comerciales y generación de crecimiento rentable.

Paul Bay, vicepresidente ejecutivo sénior de Soluciones de Tecnología, Ingram Micro
Chuck Robbins, Chairman & CEO, Cisco

13:05 hrs

Visión Global: Advanced Solutions

Sabine Howest hablará sobre lidiar con las tecnologías complejas actuales y sobre cómo Ingram Micro ayuda a los partners a navegar por el mundo actual que ahora requiere de soluciones complejas para problemas complejos. Te mostraremos nuestras asociaciones sin igual y los recursos de soporte que te ayudan a crear soluciones completas usando nuevas tecnologías emergentes, que verdaderamente simplifican lo complejo.

Sabine Howest, VP Global Partner Engagement & IoT, Ingram Micro

13:15 hrs

El futuro del Cibercrimen y la Ciberseguridad

Nuestras vidas personales y actividades comerciales se llevan a cabo online, más que nunca, haciendo de la ciberseguridad un tema clave de nuestro tiempo. Los ciberdelincuentes aprovechan la inteligencia artificial, la última tecnología y los cambios que estamos atravesando. Nuestra industria debe constantemente evolucionar en respuesta. Deja que el Dr. Ali Baghdadi te guíe a través de los cambios que está sucediendo y echa un vistazo a lo que el futuro del ciberdelito y la ciberseguridad depara.

Dr. Ali Baghdadi, SVP & Chief Country Executive Ingram Micro META, SVP & Chief Country Executive Ingram Micro Cybersecurity EMEA

13:50 hrs

Talleres de Tecnología

Cómo las comunicaciones y la colaboración unificadas están haciendo evolucionar la transformación del lugar de trabajo en el mundo

La manera en que trabajamos está experimentando una transformación completa, con las Comunicaciones y la Colaboración Unificadas en el centro de la evolución. ¿Cómo se ve el futuro y de qué manera puede Ingram Micro UCC ayudarte a convertir esta transformación en una oportunidad comercial?

Brooke Ellingworth, Head of UCC EMEA

El Ascenso de la Inteligencia Artificial: La Nueva Era de la Innovación

Actualmente, somos testigos del rápido ascenso de diferentes tecnologías de avanzada. La inteligencia artificial es una de dichas importantes tecnologías, si no la más importante. En esta sesión, los oradores te llevarán por una trayectoria de alto nivel para conocer más sobre la IA, cómo será la nueva forma de informática de cada industria y los usos actuales de los subcampos de la IA y los principales habilitadores de dicho ascenso tecnológico. También habrá un invitado especial para contar la historia de una plataforma exitosa de IA.

Elena Dreyer, Senior Business Manager AI & Nvidia, EMEA
Tamer AbdelFattah, Head of AI & IoT Division

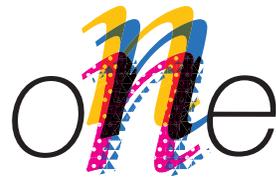
V7: Ideas Originales Transformadas en Soluciones Nunca Vistas por Medio de Mechatronics

Desde tecnología de rayos X para cualquier empresa de logística hasta innovadores productos anti-COVID a carros de carga educativos. Un recorrido por la evolución de V7 (la marca de Ingram Micro), desde accesorios de TI hasta ideas originales transformadas en soluciones patentadas

Antonio Masenza, VP Italy & GM Ingram Micro Products (V7)

EMEA





14:05 hrs

Abrazar la Mentalidad del Infinito

No hay perdedores o ganadores en un juego infinito. Solo existe el porvenir y el pasado. La capacidad de adoptar una mentalidad de infinitud es un prerrequisito para cualquier líder que aspire a dejar su organización en mejor forma que en la que la encontró.

Simon Sinek, Author & Motivational Speaker
Moderated by Jennifer Anaya, SVP of Marketing, Ingram Micro

14:45 hrs

Sesiones Locales de Ingram Micro

Únete a las sesiones de tu líder local:

Italia

Antonio Masenza, VP Italy & GM Ingram Micro Products (V7)

UK

Matthew Sanderson, SVP & CCE, Ingram Micro U.K. & Ireland

Austria

Adolf Markones, Executive Managing Director, Ingram Micro Austria

14:55 hrs

Tiempo para reuniones y networking

Explora todas las participaciones que Ingram Micro ONE Experience tiene para ofrecer, más allá de nuestro contenido en vivo, incluyendo lo siguiente:

La Innovación en Acción: Historias de éxito de la vida real en la era de la transformación digital.

Visita nuestras páginas de Fabricantes y Tecnología.

Grupos de Ideas Rápidas de Fabricantes y Mesas Redondas (con invitación solamente).

Conexión por IA y Asociación Exprés: Conéctate con los partners que tengan intereses similares para obtener nuevas oportunidades.

Backstage y Contenido Bajo Demanda: La oportunidad de escuchar a expertos y artistas influyentes y aprender de ellos.



11:00 hrs

Bienvenido/a al segundo día de Ingram Micro ONE Experience

Hoy es otro día de emociones en Ingram Micro ONE Experience, zambúlete de lleno en las mentes de algunos de los más importantes líderes empresariales mundiales, lo que te ayudará a desarrollar tu empresa de maneras todavía por imaginar. Empezaremos nuestro día con un conmovedor mensaje sobre cómo superar la adversidad de Hakeem Oluseyi, seguido de una entrevista con el presidente de IBM.

Introduction by Jennifer Anaya, SVP, Marketing Global Technology Solutions, Ingram Micro

Charla sobre Inspiración y Diversidad

Hakeem Oluseyi, Astrophysicist, Former Space Science Education Lead for NASA

Charla entre Amigos de IBM

*Jim Whitehurst, President, IBM
Paul Bay, EVP & President of Technology Solutions, Ingram Micro*

12:00 hrs

Perspectivas Clave: La nube y los Sistemas

Continúa el día con las actualizaciones de nuestros líderes en la nube.
Dave, EVP, Global Cloud, Ingram Micro

EMEA

Talleres de fabricantes

Taller Fabricante 1:

Prioridades de los socios de Europa, Medio Oriente y Rusia de Cisco

En esta sesión, Elisabeth De Dobbeleer conversará sobre las prioridades de la Organización de Socios de Europa, Medio Oriente y Rusia de Cisco durante este año fiscal. Las contrapondrá al contexto de lo que implica estar preparados para el futuro y cumplir con los requerimientos y las oportunidades de la "nueva normalidad".

Elisabeth De Dobbeleer, Vice President, Partner Organisation, Cisco Systems EMEAR

Cisco Impulsa los Resultados Comerciales con IBN de Dominios Múltiples

Gordon Thomson comparte la visión de Cisco para la próxima década en el soporte de los clientes con un enfoque de interconexión con propósitos basados en los dominios múltiples. Dará los resultados comerciales que toda empresa requiere, mientras atravesamos una emocionante nueva década juntos.

Gordon Thomson, Vice President, Architectures and Sales Specialists, Cisco Systems EMEAR

Taller Fabricante 2:

Dell Technologies, Charla

Anwar Dahab, SVP, Channel, Dell Technologies EMEA

Dell Technologies, Tecnologías Emergentes

Durante esta sesión, Marc O'Regan debatirá sobre la confluencia de nuevas tecnologías emergentes que representan el impulso motor detrás de nuestro nuevo mundo digital. En la charla, también se explorarán los desafíos y las oportunidades de la industria que quedan por delante para las empresas y organizaciones de todo tipo y tamaño. Y de qué manera debemos ayudar de manera colectiva para autoimpulsarnos en la próxima era de humanos y máquinas.

Marc O'Regan, Technologist & CTO, Dell Technologies EMEA

12:25 hrs

Talleres de fabricantes

Taller Fabricante 1:

Hewlett Packard Enterprise y Aruba Networks, Su Camino al Éxito

Únete a nuestros oradores ejecutivos invitados de HPE, George Hope y Donna Grothjan, quienes te llevarán por la trayectoria lindante a la nube de la plataforma como servicio de HPE. Nuestros partners pueden cosechar los beneficios, disminuir sus costes y aumentar su porcentaje de gasto total.

George Hope, Worldwide Head of Partner Sales, Hewlett Packard Enterprise

Donna Grothjan, Vice President of WW Channel Sales, Aruba Networks

Hewlett Packard Enterprise y Aruba Networks, El Futuro es de GreenLake y de Edge-to-Cloud

Únate a nuestros gurús tecnológicos de HPE que te mostrarán las últimas tecnologías emergentes de GreenLake y Aruba ESP, que beneficiarán a tu empresa y desarrollarán las ganancias de su canal.

Sammy Johnston, Hewlett Packard Enterprise GreenLake WW Channel Portfolio Director

Dobias van Ingen, Aruba Networks EMEA CTO

13:00 hrs





Talleres de fabricantes

Taller Fabricante 2:

Microsoft, ¿qué sigue para la región de EMEA?

Las tendencias de EMEA, el liderazgo sabio de Microsoft pos-COVID-19 y la responsabilidad y el compromiso con los socios.

Ralph Haupter, President Microsoft EMEA

Microsoft, Una Nueva Realidad Laboral

- ¿Por qué una realidad mixta?
- Nuestras ofertas de realidad mixta.
- La realidad mixta en el trabajo.
- El éxito de los clientes.

Mark Day, General Manager Global Mixed Reality Sales, Microsoft

13:00 hrs

IDC: El estado de la transformación digital en tiempos de COVID-19

Michelle Bailey, Group Vice President, IDC

13:30 hrs

Talleres Grupales de Formación Comercial

Ingram Micro Services

Descubre lo que Ingram Micro ha estado desarrollando a partir de una perspectiva de servicios de tecnología en la región EMEA. En la sesión, se buscará brindarte una descripción general del servicio, la capacidad y experiencia que puede buscar aprovechar actualmente, ya sea a nivel local o en el caso de requerimientos transfronterizos, junto con nuestros planes 2021 y qué mejoras le daremos a la comunidad VAR.

Simon Day, Service Director, Comms-care

Geert Visser, Sales Director Services, Ingram Micro

13:55 hrs

Ingram Micro Financial Solutions

Todos en la comunidad de revendedores, en general, saben QUÉ comprar, pero cuando les preguntamos CÓMO comprar, la respuesta se torna más difícil. Queremos mostrarte cómo Ingram Micro Financial Solutions puede brindarte soporte sobre CÓMO comprar y mostrarte la importante función que la financiación tiene en la protección de tus intereses comerciales. IMFS es la única organización de finanzas de TI cuyos intereses están alineados a los tuyos, mediante la conexión de los mundos de las finanzas tecnológicas y soluciones de TI. Creamos estructuras de acuerdos personalizados, altamente efectivos, con el objetivo de habilitar a nuestros partners a implementar la innovación, mientras protegen tanto los objetivos financieros como su reputación.

Pablo Berben, Executive Director Worldwide Sales Channel Finance, Ingram Micro

Sabine van der Fluit, Director Global IT Finance Solutions Development, Ingram Micro

Ingram Micro Cybersecurity Herramientas y Soporte

Conoce más sobre cómo nuestro Ingram Micro Cybersecurity Center of Excellence puede ayudar a los partners a equiparse bien y comprender el mercado de la ciberseguridad y sus exigencias, además de contar con las personas, los procesos y la tecnología indicados.

Brian Verburg, Sr. Manager Security & Data Center CoE, Ingram Micro

Perspectivas de la Industria: La Nueva Normalidad vs. el Momento

Cómo las redes sólidas de socios proporcionan resiliencia y crecimiento en la era pospandemia.

Alexander Maier, SVP & CCE, Ingram Micro Germany

Shayan Faghfour, CEO, Dextra Data

Sophie Deleval, VP & CCE, Ingram Micro France

Cyril Fontaine, Field Sales Solutions Team, Ingram Micro France

Moderated by Jacek Christoph Murawski, VP Global Partner Engagement, Ingram Micro EMEA

Llega a tu Público Objetivo con LinkedIn Marketing

En esta sesión, aprenderás sobre la publicidad en LinkedIn. Más específicamente, se tratará por qué debes aprovechar esta red social de rápido crecimiento, cómo llegar tanto a clientes actuales como potenciales con diferentes métodos de selección de objetivos, diferentes tipos de avisos y variadas métricas provistas durante una campaña. La rentabilidad de la inversión es uno de los factores más importantes al determinar dónde gastar tu presupuesto de marketing. Y con LinkedIn, puedes ejecutar campañas, optimizar el contenido y analizar KPI con resultados casi en tiempo real. Indistintamente de tu experiencia con LinkedIn, o como publicista digital, con esta sesión terminarás imaginando diferentes maneras en las que puedes utilizar las innovadoras herramientas de publicidad de LinkedIn para aumentar tanto el reconocimiento como las ventas de su marca.

Chase Miller, Digital Marketing Manager, Ingram Micro

Conclusiones

Qué debes recordar cuando vuelvas a tu día a día.

Spencer Kelly, Emcee/Keynote Speaker

14:15 hrs

EMEA



Tiempo para reuniones y networking

14:30 hrs

Explora todas las participaciones que Ingram Micro ONE Experience tiene para ofrecer, más allá de nuestro contenido en vivo, incluyendo lo siguiente:
La Innovación en Acción: Historias de éxito de la vida real en la era de la transformación digital.
Visita nuestras páginas de Fabricantes y Tecnología.
Grupos de Ideas Rápidas de Fabricantes y Mesas Redondas (con invitación solamente).
Conexión por IA y Asociación Exprés: Conéctate con los partners que tengan intereses similares para obtener nuevas oportunidades.
Detrás de Escena y Contenido Bajo Demanda: La oportunidad de escuchar a expertos y artistas influyentes y aprender de ellos.

Backstage con Elvis Costello

16:00 hrs

Desde que irrumpió en la escena new wave/punk con Elvis Costello & the Attractions en 1977, Elvis Costello ha lanzado 31 álbumes, ha sido incluido en el Salón de la Fama del Rock and Roll, ganó un Grammy y publicó una autobiografía, *Unfaithful Music & Disappearing Ink*. Al negarse a estar atado a ningún género, Costello ha colaborado con leyendas como Paul McCartney, Burt Bacharach, Allen Toussaint y Tony Bennett. En una exclusiva de Ingram Micro ONE, Elvis interpreta versiones simplificadas de algunas de sus canciones clásicas de todos los tiempos.

Elvis Costello





10.00 hrs

Bienvenida al tercer día de Ingram Micro ONE Experience

Jaime Soler, VicePresident and Country Chief Executive Ingram Micro Iberia, nos dará la bienvenida al tercer día del ONE Experience y hará una foto de todo lo sucedido en el 2020, revisando el impacto de la crisis sanitaria en nuestra industria. Además de compartir nuestra estrategia para el 2021.

Jaime Soler; VicePresident and Country Chief Executive Ingram Micro Iberia

10:20 hrs

IDC - La (R)evolución digital: Claves para la Empresa del Futuro

COVID-19 ha transformado radicalmente las estrategias de TI de las organizaciones se han visto completamente transformada por una realidad diferente a la que hemos vivido anteriormente, y donde las organizaciones se enfrentan a un escenario de reducción de ingresos (el 80% de las empresas europeas y españolas reconoce que el impacto de la pandemia ha supuesto reducción de ingresos de más del 20%) que las obliga a generar valor a través de la tecnología dando lugar a nuevos modelos de negocio digitales que permitan a la empresa acelerar la vuelta a la nueva normalidad mediante la adquisición de nuevas capacidades digitales.

Así, las prioridades de las empresas se sitúan en garantizar las operaciones de negocio, automatizar procesos para ganar eficiencias, acometer la implantación del modelo de trabajo híbrido, donde el 48% de las organizaciones españolas reconoce que están avanzando para permitir que el 30% de los empleados actuales permanezcan en un modelo de Smart working de forma definitiva, así como incorporar la seguridad como piedra angular de la organización, favorecida por la incorporación de la IA en todas las áreas de la organización, especialmente en lo tocante a la mejora del proceso de detección automática de amenazas en un entorno que cada vez es más multicloud. IDC estima que el 90% de las empresas ya se mueven en este tipo de escenario, por lo que será necesario avanzar hacia un framework de confianza digital (en el que ya se mueven el 25% de las empresas españolas) que permita a las empresas desplegar sus estrategias de negocio digital de una manera segura.

Por ello, la presentación hará un breve repaso del momento actual en materia de inversión TI en Europa y España, incidirá en las prioridades y retos de las organizaciones en la incorporación de la tecnología en sus procesos productivos y resaltará las claves que deben abordarse en las empresas para poder avanzar de una manera decidida hacia la nueva normalidad.

José Antonio Cano; Senior Research Manager IDC

10:45 hrs*

HP - Megatendencias 2021 y oportunidades de canal. Tendencias y oportunidades para el canal en la era Covid.

Los últimos meses han provocado que los cambios en varios ámbitos de nuestra vida se hayan acelerado, muy especialmente los relativos a la tecnología y a la digitalización, pero también se han producido cambios no menos importantes en los campos demográfico, sociológico, económico o legislativo. No te pierdas, de la mano de Javier García Garzón, Director de canal de HP, cuáles son las megatendencias de 2021, y cómo éstas pueden suponer una oportunidad para el canal de distribución TI.

Javier García Garzón; Director de canal de HP

AXIS - Para un mundo más inteligente y seguro.

Añadiendo nuevas dimensiones

Hacemos posible un mundo más inteligente y seguro al crear soluciones de red para mejorar la seguridad y encontrar nuevas formas de hacer negocios. El mundo está cambiando rápidamente y nos aseguramos de estar a la vanguardia de esos cambios. Si bien la seguridad sigue siendo nuestro objetivo principal, nos estamos expandiendo gradualmente a mercados relacionados utilizando nuevos productos y soluciones basados en la red.

Para un mundo más inteligente y seguro

Nuestra experiencia trabajando con soluciones de audio y vídeo en red, analíticas y control de acceso contribuye a la protección de personas y propiedades, a la optimización de procesos y aumenta la eficiencia comercial y el acceso a la información.

Manuel Mendez; Distribution Account Manager Axis Communications

SPAIN



*Estas dos ponencias coinciden en horario, deberás elegir una de las dos.



Desafíos que nos unen

11:10 hrs

Estamos en un mundo que nos exige para poder adaptarnos, que nos embarquemos en un proceso de profunda transformación. Por eso precisamos desarrollar una mentalidad que nos permita avanzar con serenidad, ilusión y confianza en medio de la incertidumbre, la volatilidad y la complejidad. Descubrir claves que hagan posible dicho proceso de transformación, y se convierta así en la gran ventaja competitiva.

Dr. Mario Alonso Puig

Ingram Micro, Acelerar digitalmente España

11:35hrs*

Toda empresa de crecimiento exponencial se caracteriza por comenzar con un Propósito de Transformación Masiva. "Acelerar Digitalmente España" junto con nuestro canal, es nuestro propósito. Para conseguirlo, queremos dotar a nuestro ecosistema de partners del marco de referencia preciso, y de las herramientas necesarias para conseguirlo. Tecnología, servicios, metodología, y gestión del cambio. Cuatro pilares para la Aceleración Digital Exponencial. Nuestra Propuesta de Valor para el partner de la nueva normalidad.

Alberto Pascual; Executive Director Ingram Micro Iberia

Ingram Micro, Omnicanalidad al cuadrado

Presente y futuro del Retail. Los Retos del canal de consumo ante la rápida transformación digital por la pandemia. La adaptación de las tecnologías de consumo a la nueva realidad y demanda del mercado. Posicionamiento y Estrategia de Ingram Micro en el entorno del negocio de consumo. Nuestra respuesta al canal y el consumidor con un enfoque omnicanal con servicios especializados de valor añadido y de estrategia de categorías y tecnologías.

Herminio Granero; Executive Director Ingram Micro Iberia

Partnering with Microsoft: Un compromiso compartido con el crecimiento y la rentabilidad.

11:50 hrs*

Hoy en día, a medida que los mercados y las industrias evolucionan rápidamente, Microsoft continúa comprometido en ofrecer a los partners todo lo que necesitan para innovar y desarrollar soluciones que les permitan conseguir el éxito, facilitando la transformación digital de los clientes en todo el mundo.

Las partners son fundamentales para Microsoft porque es a través de ellos que podemos ofrecer las ventajas de nuestra tecnología. Nuestro modelo de partnership está diseñado para ofrecer un impacto sostenido en el crecimiento y rentabilidad de los partners; asegurando al mismo tiempo el éxito que todos esperamos cuando ayudamos a los clientes.

Con nuestra tecnología los partners pueden crear soluciones innovadoras para hacer realidad prácticamente cualquier escenario de transformación. Contamos con herramientas y servicios para que los partners puedan desarrollar y hacer crecer sus negocios. Nuestros partners pueden aprovechar nuestra base de clientes global, diferenciarse en nuestro mercado y conectar fácilmente con los clientes que necesitan sus habilidades y servicios. Ofrecemos capacitación, soporte y servicios de comercialización para que los partners puedan competir y liderar en sus industrias. Finalmente, a través de nuestra red, los partners también pueden conectarse con otros partners, así como con expertos de Microsoft, que pueden ayudarles a ofrecer más servicios y soluciones.

En definitiva, nuestros programas reflejan un profundo compromiso con el éxito compartido. Porque cuando nuestros partners prosperan, Microsoft también lo hace. Y juntos, podemos lograr más. #partnersmakemorepossible

Carolina Castillo; Director One Commercial Partner Organization en Microsoft España

From 10 to Infinity

Un repaso a los 10 años en los que Xiaomi ha escrito su propia historia de éxito, basándose en un modelo de negocio único con tres pilares básicos (hardware, nuevo retail y servicios de internet) y en la convicción de llevar las mejores innovaciones a los precios más honestos a todo el mundo, para mejorar sus vidas a través de la tecnología.

Borja Gomez-Carrillo Alonso, Country Manager de Xiaomi España y Portugal

SPAIN



*Estas dos ponencias coinciden en horario, deberás elegir una de las dos.



Ingram Micro Financial Solutions - Modos de consumo tecnológico en la nueva normalidad

12:05 hrs

La nueva normalidad nos empuja hacia la tecnología más avanzada para responder a la actual demanda de conectividad, movilidad y seguridad. Pero a la vez, la incertidumbre económica puede retrasar la toma de decisiones de nuestros clientes a la hora de invertir en tecnología. La solución financiera complementa la oferta de valor de nuestros partners a sus clientes. La oferta financiera de IMFS permite acceder a la solución tecnológica más avanzada sin comprometer los recursos actuales, preservando la tesorería, ayudando en la planificación financiera y adaptando el pago a los nuevos modos de consumo de tecnología.

Jordi Saez, Finance Business Development Manager Ingram Micro Financial Solutions

ARUBA - Gana con ACTION Partner Club de Aruba: Nueva plataforma exclusiva para integradores que ofrecen soluciones de redes

12:20 hrs*

Dale a tu clientes la conexión sencilla, segura y confiable que se merecen con la gama de puntos de acceso y switches Aruba Instant On. Únete a nosotros para descubrir cómo sacar ventaja de la fácil configuración y gestión con su aplicación móvil, la calidad, el rendimiento y el soporte excepcional que sólo una marca mundial como Aruba te puede ofrecer. Además te invitamos a participar en el nuevo programa de canal de Aruba Instant On: Aruba ACTION Partner Club. Este programa te recompensa con un 2% de reembolso sobre las compras de Aruba Instant On y productos Office Connect y permite acceso a contenido exclusivo para ampliar y mejorar tus servicios como integrador y tener un crecimiento rentable con las soluciones de redes.

Juan Montero, Distribution Manager for South Europe en HPE Aruba

WALLBOX - Soluciones de carga inteligentes para vehículos eléctricos

Wallbox™ es una empresa líder en gestión de energía que fabrica soluciones de carga inteligentes para vehículos eléctricos. Combinando tecnología de punta con un diseño excepcional, Wallbox™ crea un ecosistema inteligente que mejora la forma en que gestionamos, usamos y almacenamos la energía. Creada en 2015 y con sus headquarters en Barcelona, tiene la misión de facilitar la adopción de los vehículos eléctricos hoy para poder hacer un uso más sostenible de la energía mañana. Imaginando un mundo libre de combustibles fósiles, la tecnología de Wallbox™ permite a las personas crear, usar y compartir energía renovable en formas que nunca creyeron posible. Actualmente vende a más de 40 países y cuenta con 300 trabajadores, repartidos en oficinas en Europa, Asia y América, así como 2 fábricas propias. Wallbox™ ofrece cuatro tipos de cargadores, entre los que se encuentra Quasar, el primer cargador bidireccional para el hogar, con tecnología de carga bidireccional avanzada, que fue reconocido con la máxima distinción del CES, la feria tecnológica de referencia en la industria a nivel mundial. Durante la primera mitad de 2020 ha completado una ronda de inversión de 23 millones de euros en la serie A. Acude a la ponencia de nuestro Chief Commercial Officer (CCO), Masud Rabbani, y descubre todo lo que podemos ofrecerte.

Masud Rabbani, Chief Commercial Officer (CCO) en Wallbox Chargers

CLAUSURA - La guinda del pastel

12:40 hrs

José Corbacho, humorista, monologuista y presentador, pondrá el broche final al evento con una actuación exclusiva donde seguro nos sacará una sonrisa y más de una carcajada, así como dará paso a un sorteo de productos y regalos. ¡No te lo pierdas!

José Corbacho, humorista, monologuista y presentador

NETWORKING TIME

13:00hrs

Reservamos tiempo para que podáis acabar de chatear o reuniones con los fabricantes que nos acompañan.

SPAIN



*Estas dos ponencias coinciden en horario, deberás elegir una de las dos.