



## Ingram Micro marca un nuevo hito **XVANTAGE COMIENZA OPERACIONES OFICIALMENTE EN CHILE**



Nelson Fariás, Director Comercial y Consumo de Ingram Micro; Marco Tessa, VP y Country Manager en Chile; Oscar Chan, Gerente de Transformación Digital e Innovación; todos de Ingram Micro

significativamente los tiempos de respuesta y optimizando la experiencia general. Su diseño intuitivo y personalizable actúa como un centro de control dinámico, desde el que es posible monitorear pedidos, suscripciones y recomendaciones basadas en datos.

### Un “gemelo digital”

Con un fuerte énfasis en la experiencia de uso por parte de los partners del Canal, Xvantage representa un verdadero cambio en la estrategia de la compañía a nivel mundial. Al respecto, Marco Tessa, VP y Country Manager en Chile del mayorista, explica que con esta implementación, Ingram Micro se convierte en “una empresa de plataformas”.

“Es casi nuestro ‘gemelo digital’ donde los clientes podrán realizar haciendo todo lo que ya hacían con nuestra gente del área comercial”, afirma el ejecutivo. “Esto no significa que reduciremos nuestra interacción con ellos; al contrario, queremos profundizar esa interacción y dedicarles el tiempo que invertimos hoy día en hacer las transacciones, permitiéndoles que las puedan hacer ellos mismos y que nuestra gente co-

Ingram Micro lanzó oficialmente en Chile su plataforma Xvantage, que centraliza procesos clave como cotización, compra y gestión de suscripciones en una sola interfaz digital. Su diseño inteligente y uso de IA optimizan la experiencia del canal y aceleran los negocios.

**E**l pasado 9 de abril Ingram Micro Chile anunció el despliegue oficial de Xvantage, su nueva plataforma digital de negocios, la que no solo incorpora una completa funcionalidad de eCommerce, sino también permite acceder a muchos otros servicios e información, al centralizar diversos procesos críticos como cotización, configuración, compra, financiamiento, gestión de suscripciones y renovaciones, todo desde una única interfaz.

En ese sentido, Xvantage permite a los socios del canal, acceder de manera ágil a soluciones tecnológicas, servicios en la nube, licencias y herramientas de marketing, mejorando

mercial pueda darle una profundidad mucho mayor al negocio”.

Si bien Xvantage ya funciona hace varios meses en unos 15 países del globo, su implementación en Chile partió en febrero pasado con una prueba para 14 partners seleccionados. Con el paso de las semanas, este “test-run” se abrió a otros canales, y este 9 de abril se abrió paso a la implementación total de la plataforma para todos sus clientes. Desde esa fecha, la nueva plataforma está disponible para todos los canales que trabajan con Ingram Micro Chile en reemplazo de su web antigua, utilizando las mismas credenciales que usaban en la página anterior.

### IA para mejorar la experiencia de uso

En su diseño, Ingram Micro Xvantage apunta a reducir las fricciones en la atención de los usuarios. Para ello, Asimismo, la plataforma cuenta con tres módulos: X4A (para asociados del mayorista), X4C (para canales) y X4V (para vendedores); los que operan sobre una malla de datos global en tiempo real que contiene muchos años de datos operativos y de transacciones, así como varios motores patentados y que se mejoran con Inteligencia Artificial (IA) y aprendizaje automático.

Además, incorpora una interfaz de usuario inteligente y personalizada que eleva y diferencia la experiencia de aprendizaje, asociación y compra. En ese sentido, el sistema puede ser totalmente customizado por el cliente, y aprende del comportamiento del

### Nuevas funcionalidades de Ingram Micro Xvantage

- Inicio unificado y personalizable, con widgets que ofrecen visibilidad completa del negocio.
- Flujo de compra optimizado, desde la búsqueda del producto hasta el checkout, incluyendo validaciones automáticas y recomendaciones contextuales.
- Seguimiento en tiempo real del estado de órdenes, con transparencia en el suministro y aprovisionamiento.
- Gestión automatizada de suscripciones, con opciones flexibles de personalización, renovación y cofinanciamiento.
- Análisis predictivo basado en IA, para entregar inteligencia accionable sobre tendencias de mercado y comportamiento del cliente.
- Flujos QTO (quote-to-order) con un solo clic, que agilizan procesos complejos de cotización.

usuario para recomendar productos asociados, entregar información relevante y mejores oportunidades para maximizar el beneficio del canal en cada negocio realizado en la plataforma.

X

**“Xvantage nos permitirá profundizar la interacción con nuestros clientes, ya que el tiempo que dedicábamos a hacer las transacciones hoy lo podremos destinar a darle una profundidad mucho mayor al negocio”**