

V-Valley presenta una nueva edición de su ciclo de formaciones en Inteligencia Artificial para el canal

Diseñado para que los partners puedan proporcionar a sus clientes una hoja de ruta para adoptar y mantener la IA, así como ofrecer soluciones claras y rentables

Madrid, 6 de marzo de 2025. V-Valley presenta una nueva edición de su ciclo de formaciones en Inteligencia Artificial para el canal, especialmente diseñado para que los partners puedan proporcionar a los clientes una hoja de ruta para adoptar y mantener la IA, y ofrecer soluciones claras y rentables. Este nuevo ciclo contará con la especial colaboración de Dell Technologies, Juniper, Lenovo y Ruckus Networks y se celebrará el 11 y 25 de marzo en modalidad presencial en la V-Valley Academy, o modalidad online.

El partner en estas formaciones, a través de casos prácticos simulados, podrá:

- Identificar retos de negocio donde la IA aporta valor real para una adopción exitosa.
- Sacar partido a los activos de datos que los clientes ya tienen.
- Crear un roadmap estratégico que guíe la implementación de IA a futuro.

En la primera formación, contaremos con Guillermo Fernández, experto en el desarrollo modelos de comportamiento para entender por qué las personas compran productos específicos, por qué eligen un comercio electrónico u otro.

En la primera sesión que tendrá lugar el próximo 11 de marzo, se abordarán los siguientes aspectos:

- Estrategias prácticas para afrontar una reunión de consultoría de un proyecto de datos.
- Cómo transformar retos de negocio en casos de uso accionables por IA.
- Claves para aprovechar los activos de datos disponibles en las empresas clientes.

El 25 de marzo se celebrará la segunda sesión y en ella trataremos:

- Técnicas para generar ideas innovadoras que diferencien tu propuesta en el mercado.
- Diseño de experiencias centradas en el usuario (UX) en el contexto de la IA.
- Creación de un roadmap estratégico para la implementación de múltiples casos de uso de IA.
- Modelos de negocio derivados de proyectos de datos e IA.

Toda la información relativa a las sesiones se puede encontrar en: <https://c1c61a82821f4ce3a0fc7008fbfce017.marketingusercontent.com/m/view/G3dxPEtaFD9iYPFkkJIPWBFkSYJaV85IZ6r9hZeMUZwx>

Sobre V-Valley

V-Valley aspira a convertirse en el distribuidor de referencia del mercado de Advanced Solutions, gracias a una amplia gama de tecnologías que se ofrecen en modelos on-premise o como servicio, una organización altamente especializada y un extenso conjunto de servicios a disposición de los players del sector. Enhancing Your Business es el payoff que resume la misión de la compañía y que tiene como objetivo acompañar a los clientes a potenciar, aún más, sus proyectos de transformación digital dirigidos a clientes finales y Administraciones Públicas. V-Valley combina la experiencia de una multinacional, con la agilidad y el conocimiento del mercado local, para atender de manera eficiente y personalizada a sus partners. V-Valley es una empresa del Grupo Esprinet,



distribuidor líder en el Sur de nivel mundial, cotiza en la Bolsa

4.700 millones de euros en 2022, 31.000 clientes activos, 650 marcas en su portfolio y más de 1.800 empleados.

Europa y entre los diez primeros a de Italia con una facturación de

Más información (sólo prensa)

Silvia Sánchez

+34 682145424

silvia.sanchez@v-valley.com