

Perfil empresarial

Nota: é necessário preencher todos os campos deste formulário antes de o enviar para avaliação.

É um requisito obrigatório que todos os Parceiros de canal cumpram os requisitos mínimos de parceria da Cisco indicados no Acordo de parceiro de canal indireto (ICPA). A Cisco exige que todos os Parceiros desenvolvam os seus negócios com o vasto portfólio de ofertas de produtos e serviços da Cisco.

O não fornecimento de provas do seu histórico de vendas com a Cisco e/ou do seu plano empresarial/pipeline para encomendas futuras, juntamente com provas de apoio reconhecidas e tangíveis (item n.º 5, abaixo), resultará na rejeição da sua candidatura para se registar novamente como Parceiro Cisco.

Detalhes de contacto do indivíduo responsável pelo preenchimento e envio deste formulário:

Nome (nome próprio e apelido) _____

Início de sessão da conta Cisco (e-mail ou ID CCO) _____

Cargo/função _____

1. As informações da sua empresa:

a) Nome da entidade legal da empresa: _____

b) A sua empresa opera sob um nome alternativo? **SIM** _____ **NÃO** _____

Em caso afirmativo, forneça o(s) outro(s) nome(s): exemplos – Nome da empresa fictício (A operar como), Franquia ou divisão de negócios, Designação comercial ou Pseudónimo.

c) Morada física da empresa:

▪ Linha de endereço 1: _____

▪ Linha de endereço 2 (opcional): _____

▪ Linha de endereço 3 (opcional): _____

▪ Cidade: _____

▪ Estado/Província: _____

▪ Código postal: _____

d) Endereço do Website: (www.yyyy.xxx) _____

e) Domínio de e-mail empresarial: (@zzz.xxx) _____

f) *ID fiscal/IVA (ou equivalente no país) _____

*Definição: o número de identificação fiscal (NIF) único é obrigatório para qualquer empresa no país a que se está a candidatar para registo com a Cisco. A utilização e validade de um NIF ou equivalente geográfico ou funcional será aceite (exemplos: Número de registo da licença comercial, Número da empresa, INN, Número de conta permanente, entre outros). Poderá ser necessário enviar provas de apoio durante a avaliação.

2. Informações do distribuidor autorizado preferencial:

- a) Nome do distribuidor: _____
- b) N.º da conta do distribuidor: _____
- c) Nome do contacto do distribuidor: _____
- d) Endereço de e-mail do contacto do distribuidor: _____

3. Representante Cisco: se tem vindo a trabalhar com um contacto Cisco, indique o respetivo nome completo e endereço de e-mail. Se não possui um contacto Cisco, introduza “N/A” aqui: _____

- a) Nome do contacto principal Cisco (nome próprio e apelido): _____
- b) Endereço de e-mail do contacto principal Cisco: (XXX@cisco.com) _____
- c) Informações de contactos adicionais (Opcional. Se necessitar de espaço adicional, anexe a este formulário)
- Nome do contacto secundário Cisco (nome próprio e apelido): _____
 - Endereço de e-mail do contacto secundário Cisco: (XXX@cisco.com) _____

4. Já vendeu ou tenciona vender produtos e/ou serviços Cisco? SIM _____ NÃO _____ Se a sua resposta for “Não”, forneça mais detalhes.

5. Se a sua resposta à questão 4 acima for “Sim”, preencha todas as secções abaixo. Forneça documentação de apoio em anexo a este formulário. Nota: se não puder indicar datas e/ou preços exatos, indique datas e/ou preços estimados.

- a) Plano de negócios Cisco: forneça em anexo o plano da sua empresa para futuras compras e/ou vendas de produtos, licenças de software e/ou serviços Cisco, incluindo documentação de apoio projetada para os próximos 12 meses:

Assinale as caixas referentes ao tipo de documentação de apoio anexada: (selecione todas as opções aplicáveis)

- | | |
|---|---|
| ☐ Ordem(ns) de compra para o distribuidor | ☐ Orçamento(s) do distribuidor |
| ☐ Ordens de compra pendentes – Prontas para seguir | ☐ Pipeline/funil de vendas (projeção de 12-18 meses) |
| ☐ Ordens de compra em desenvolvimento | ☐ ID(s) de transação |
| ☐ Ordens de compra do cliente | |

Para a documentação de apoio que anexou, preencha a tabela abaixo com os detalhes associados a cada item.

Nome do cliente final	Empresa/distribuidor a quem comprou	N.º da conta do distribuidor (N.º da conta do revendedor)	N.º de fatura/ID de transação	Data da compra	Número(s) de peça Cisco	Quantidade	Preço líquido em USD

b) **Projeções de reservas de vendas anuais Cisco (US\$):** indique os seus objetivos financeiros Cisco, anualmente (selecione um). Deve estar em conformidade com as suas respostas em 5a e 5c. Nota: é esperado que os parceiros aumentem as respetivas reservas de vendas e receitas ano após ano, aumentando a rentabilidade e a base de clientes.

- ☐ Mais de 100 000 dólares por ano
- ☐ Mais de 50 000 dólares -> 100 000 dólares por ano
- ☐ Mais de 25 000 dólares -> 50 000 dólares por ano
- ☐ Entre 10 000 dólares e 25 000 dólares por ano

c) **Histórico comercial Cisco** – forneça em anexo a lista de compras de produtos, licenças de software e/ou serviços Cisco efetuadas pela sua empresa nos últimos 12 meses e forneça cópias de faturas com os seus detalhes de compra, incluindo números de série.

- Se não tiver comprado quaisquer produtos e/ou serviços Cisco nos últimos 12 meses, introduza “Nenhum” aqui:

Para a documentação de apoio que anexou, preencha a tabela abaixo com os detalhes associados a cada item.

Nome do cliente final	Empresa/distribuidor a quem comprou	N.º da conta do distribuidor (N.º da conta do revendedor)	N.º de fatura/ID de transação	Data da compra	Número(s) de peça Cisco	Quantidade	Preço líquido em USD

Sede americana
Cisco Systems, Inc.
San Jose, CA

Sede na Ásia-Pacífico
Cisco Systems (USA) Pte. Ltd.
Singapura

Sede na Europa
Cisco Systems International BV Amsterdam,
Holanda

A Cisco tem mais de 200 escritórios em todo o mundo. Os endereços, números de telefone e números de fax encontram-se numa lista no Web site da Cisco em: www.cisco.com/go/offices.

Cisco e o logótipo da Cisco são marcas comerciais ou marcas comerciais registadas da Cisco e/ou das respetivas empresas afiliadas nos EUA e noutros países. Para ver uma lista de marcas comerciais da Cisco, aceda a este URL: www.cisco.com/go/trademarks. As marcas comerciais de terceiros mencionadas são propriedade dos respetivos proprietários. A utilização da palavra parceiro não implica uma relação de parceria entre a Cisco e qualquer outra empresa. (1110R)