

Perfil Empresarial



Observação: todos os campos deste formulário devem ser preenchidos antes do envio para revisão.

É um requisito obrigatório que todos os Parceiros de Canal cumpram com os requisitos mínimos de parceria da Cisco listados no Acordo de Parceria de Canal Indireto (ICPA). A Cisco exige que todos os Parceiros desenvolvam seus negócios com o vasto portfólio de ofertas de produtos e serviços da Ci

A falha em fornecer provas de seu histórico de vendas com a Cisco e/ou seu plano de negócios/pipeline para pedidos futuros juntamente com provas de apoio reconhecidas e tangíveis (Item #5, abaixo) resultará na rejeição de seu pedido de recadastramento como Parceiro Cisco.

Detalhes de contato de cada indivíduo ao preencher e enviar este formulário:

Nome (nome, sobrenome) _____

Login da conta da Cisco (e-mail ou ID CCO) _____

Cargo _____

1. Forneça informações sobre sua empresa:

a) Nome da entidade legal da empresa: _____

b) Sua empresa opera com um nome alternativo? SIM _____ NÃO _____

Em caso afirmativo, forneça os outros nomes: exemplos - nome fictício da empresa (operacional como), franquia ou divisões da empresa, nome comercial ou nome presumido.

c) Endereço físico da empresa:

- Linha de endereço 1: _____

- Linha de endereço 2 (opcional): _____

- Linha de endereço 3 (opcional): _____

- Cidade: _____

- Estado / Província: _____

- Código Postal / CEP: _____

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

e) Domínio do e-mail corporativo: (@zzz.xxx) _____

f) *ID de imposto/IVA (ou equivalente do país) _____

*Definição: o número de identificação fiscal (TIN) exclusivo é necessário para qualquer empresa do país em que você está solicitando o registro na Cisco. O uso e a validade de um TIN ou equivalente geográfico ou funcional serão aceitos. (Exemplos: número de registro de licença comercial, número corporativo, INN, número de conta permanente, entre outros) Evidências de suporte podem ser necessárias para envio durante a revisão.

2. Informações do distribuidor autorizado de preferência:

- a) Nome do distribuidor: _____
- b) Nº da conta do distribuidor: _____
- c) Nome do contato do distribuidor: _____
- d) E-mail do contato do distribuidor: _____

3. Representante da Cisco: se você trabalha com um contato da Cisco, forneça o nome completo e endereço de e-mail dele. Se você não tem um contato da Cisco, insira "N/A" aqui: _____

- a) Nome do contato principal da Cisco (nome, sobrenome): _____
- b) Endereço de e-mail do contato principal da Cisco: (XXX@cisco.com) _____
- c) Informações adicionais de contato(s) (Opcional. Se você precisar de espaço adicional, favor anexar a este formulário)
 - Cisco 2ª nome de contato (nome, sobrenome): _____
 - Cisco 2ª endereço de e-mail de contato: (XXX@cisco.com) _____

4. Você já vendeu ou pretende vender Produtos e/ou serviços da Cisco? SIM _____ NÃO _____
Se sua resposta for "Não", descreva.

5. Se sua resposta ao número 4 acima for "Sim", por favor, complete todas as seções abaixo. Forneça a documentação de apoio e anexe a este formulário. Observação: se as datas e/ou os preços exatos não puderem ser fornecidos, fornecer datas e/ou preços estimados.

- a) Plano de negócios da Cisco: forneça e anexe o plano da sua empresa para compras e/ou vendas futuras de produtos da Cisco; licenças de software e/ou serviços incluem a documentação de suporte projetada para os próximos 12 meses:

Marque as caixas para o tipo de documentação de suporte anexada: (selecione todas as opções aplicáveis)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Pedidos de compra para o distribuidor | <input type="checkbox"/> Orçamentos de distribuidor |
| <input type="checkbox"/> Pedidos de compra pendentes - prontos para usar | <input type="checkbox"/> Pipeline/canal de vendas (projeção de 12 a 18 meses) |
| <input type="checkbox"/> Pedidos de compra em desenvolvimento | <input type="checkbox"/> Identificação(ões) do(s) negócio(s) |
| <input type="checkbox"/> Pedidos de compra do cliente | |

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

Nome do cliente final	Empresa / distribuidor comprados	Nº da conta do distribuidor (nº da conta do revendedor)	Nº da fatura/ ID da venda	Data da compra	Números de peças da Cisco	Quantidade	Preço líquido em dólares americanos

b) **Projeções de reservas anuais de vendas da Cisco (US\$):** forneça visibilidade sobre as metas financeiras da Cisco, anualmente (selecione uma). Isso deve estar alinhado com suas respostas a 5a e 5c. Observação: espera-se que os parceiros aumentem as reservas de vendas e a receita, ano após ano, aumentando a lucratividade e a base de clientes.

- Mais de US\$ 100 mil por ano
- Mais de US\$ 50 mil -> US\$ 100 mil por ano
- Mais de US\$ 25 mil -> US\$ 50 mil por ano
- US\$ 10 mil - US\$ 25 mil -> por ano

c) **Histórico comercial da Cisco – Forneça e anexe a lista de compras da sua empresa de produtos da Cisco, licenças de software e/ou serviços dos últimos 12 meses e forneça cópias de faturas com os detalhes da compra, inclusive números de série.**

- Se você não comprou produtos e/ou serviços da Cisco nos últimos 12 meses, digite "Nenhum" aqui:

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

Nome do cliente final	Empresa / distribuidor comprados	Nº da conta do distribuidor (nº da conta do revendedor)	Nº da fatura/ ID da venda	Data da compra	Números de peças da Cisco	Quantidade	Preço líquido em dólares americanos

Sede nas Américas
Cisco Systems, Inc.
San Jose, CA

Sede na Ásia-Pacífico
Cisco Systems (EUA) Pte. Ltd.
Cingapura

Sede na Europa
Cisco Systems International BV Amsterdam,
Holanda

A Cisco possui mais de 200 escritórios em todo o mundo. Os endereços, números de telefone e de fax estão disponíveis no site da Cisco www.cisco.com/go/offices.

Cisco e o logotipo Cisco são marcas comerciais ou registradas da Cisco e/ou suas afiliadas nos EUA e em outros países. Para ver uma lista das marcas comerciais da Cisco, acesse: www.cisco.com/go/trademarks. As marcas comerciais de terceiros citadas pertencem a seus respectivos detentores. O uso do termo parceiro não implica uma relação de parceria entre a Cisco e qualquer outra empresa. (1110R)