

LÍDERES



ENTREVISTA 40 AÑO 2023



“Nuestro objetivo es ser el Partner preferido de los equipos y los creadores de tecnología en su búsqueda del éxito sostenible”

Manuel Galayo

Managing Director en Devoteam G Cloud

LÍDERES



Manuel, ¿cómo fueron sus comienzos profesionales?

Tras diferentes pequeñas aventuras, es en 2014 cuando la tecnología, y en concreto, Google llama a mi puerta. Los comienzos en la compañía fueron con unas prácticas laborales en el equipo de ventas, aunque siempre tuve mucho interés en el ámbito técnico. Es entonces cuando doy mis primeros pasos en la compañía Nubalia con el foco en ser un referente para el gigante de Internet.

Después de diversos cambios en el equipo, y tan solo un año después, confían en mí la Dirección del equipo de ventas, iniciando así dos

años maravillosos donde creamos los pilares fundamentales de lo que ahora es el equipo.

En 2017 y gracias a la buena evolución de la compañía, los socios promueven al director actual como CEO a otra compañía del grupo, lo que me permite coger su testigo dos años después de haber empezado mi jornada en Nubalia, especialmente, gracias a su confianza. El gran trabajo realizado por un equipo muy unido hace que la compañía pase de 4M€ de facturación en 2017 a los 34M€ del 2022.

LÍDERES

¿Cuándo nace Devoteam G Cloud?



Nuestra historia empieza con Nubalia, empresa fundada por Miguel Planas en 2011, que ha sido uno de los principales partners de Google Cloud y el más importante en Iberia durante más de 10 años, obteniendo el sello de Partner Premier de Google Cloud. La consultora se centraba en compañías medianas y grandes, principalmente de carácter internacional y en sectores como manufacturing, business services, logística y retail, además de los nativos digitales y el sector educativo. En el año 2018 nos unimos al Club Cámara Granada, y desde entonces seguimos trabajando y apostando por la transformación digital de las empresas del sur de España.

A principios del año 2021, Devoteam, grupo multinacional con más de 25 años de experiencia, adquirió Nubalia con el objetivo de consolidar el posicionamiento de la empresa como proveedor de referencia de Cloud

en Europa, compitiendo con los grandes players en un mercado que se está concentrando a pasos agigantados.

¿Cuáles son los fundamentos de la compañía?

Nacimos para cambiar radicalmente la forma de trabajar, mejorando el rendimiento del negocio a través de la colaboración social empresarial, impulsando las ventas de manera más rápida, reduciendo los costes de apoyo al cliente y acelerando la innovación. Una empresa de soluciones Cloud para todas las compañías que buscan ganar en inteligencia e innovación.

Nuestro objetivo es ser el Partner de preferencia de los equipos y los creadores de tecnología en su búsqueda del éxito sostenible. Desde una sólida gestión del cambio hasta la excelencia técnica y una mentalidad innovadora: tenemos lo que hace falta para inspirar a nuestros clientes y hacer con que sus proyectos tengan éxito.



LÍDERES



Han recibido reconocimientos internacionales en varias ocasiones, ¿no es así?

Efectivamente, en 2021, y por tercera vez consecutiva, fuimos reconocidos como Partner of the Year en EMEA por nuestros destacados logros, vendiendo productos de Google Cloud y construyendo relaciones para ayudar a transformar los negocios de sus clientes. Y en 2022 fuimos reconocidos como Partner del Año de Google Iberia.

Devoteam G Cloud, área especializada de Devoteam en soluciones de Google Cloud, cuenta

con más de 2.600 clientes en 18 países, y con un equipo dedicado de más de 450 expertos en Google Cloud, los cuales tienen más de 750 certificaciones (200 adquiridas en el último año), incluyendo 3 Google Cloud Certified Fellows. Además, en 2023, Devoteam ha renovado 4 de sus especializaciones Google Cloud: Work Transformation Enterprise, Training, Data Analytics, y Application Development, contando ahora con 8 especializaciones de Google Cloud en EMEA.

LÍDERES



Háblenos sobre la situación actual de la compañía.

En la actualidad, Devoteam cuenta en España con una plantilla de 1.000 profesionales, de los cuales, más de 100 están dedicados exclusivamente a ofrecer soluciones de Google Cloud, entre las que se encuentran: la mejora de experiencia de cliente y aumento del ROI, la modernización de las aplicaciones que permite trabajar de forma más ágil y segura y el manejo de información y datos relevantes y rentables para la toma de decisiones.

Nuestra propuesta de valor en Devoteam G Cloud está basada en soluciones de Google Cloud como pilares para construir una estrategia sostenible y sólida de evolución digital. Pero vamos más allá, queremos contribuir con el tejido empresarial, dotándolo de soluciones y tecnología capaces de acelerar sus planes estratégicos, para superar

los retos, cada vez mayores, a los que se enfrentan hoy en día.

Por eso diferenciamos dos líneas claras de trabajo: la primera, el futuro del puesto de trabajo centrado en las personas (Google Workspace) Y la segunda, cómo garantizar la continuidad y agilidad de negocio, así como evitar la obsolescencia para poder evolucionar sin deuda técnica (Google Cloud Platform). Con esto me refiero a dotar a las organizaciones de la última tecnología que permita tomar decisiones estratégicas casi en tiempo real y poder ofrecer el máximo valor al cliente final.

Esto, sin duda, nos convierte en el mejor aliado que pueda apoyar y afrontar grandes retos empresariales y competir con líderes de mercado.

LÍDERES



A medio y largo plazo, ¿con qué objetivos trabajan?

Al tener una relación muy cercana con nuestro principal partner Google Cloud, nuestros objetivos siempre han estado alineados con los suyos, permitiéndonos seguir su estrategia, realizando las adaptaciones necesarias al negocio de Devoteam.

En el año de 2022 cambiamos el foco de la organización para que, además de potenciar la estrategia de nuestros partners, también diéramos mucho más valor a nuestros clientes a través de nuestros servicios profesionales. Por ello, tenemos una misión muy clara por delante - conseguir un nivel de especialización muy alto para cada uno de los workloads, verticales, y diferentes segmentos que trabajamos.

LÍDERES



Cómo directivo, ¿cuál ha sido su mayor logro o satisfacción?

Dirigir una compañía como CEO y vivir todo el proceso de venta e integración en una multinacional es, sin duda, un gran logro. Este proceso no solo fue un desafío para mí, sino también para todo el equipo que trabajó para hacer realidad esta transición.

Sin embargo, prefiero destacar la mayor satisfacción que es tener a mi lado al equipo con el que empecé a trabajar hace casi 10 años y sentir que esto es solo el comienzo.

A lo largo de estos años, hemos construido una relación sólida y duradera basada en la confianza mutua, el respeto y el compromiso. Juntos, hemos enfrentado desafíos y celebrado victorias, y hemos creado una cultura empresarial que empodera la innovación, la colaboración y el crecimiento personal. Estoy seguro de que esta cultura nos ayudará a enfrentar los desafíos futuros y a alcanzar nuevos logros en el camino.

LÍDERES

Para terminar, a título personal, ¿puede contarnos a qué dedica el tiempo libre?

Cuando no estoy viajando para visitar a los clientes, asistiendo a eventos por todo el mundo o de reuniones, me gusta dedicar tiempo para hacer actividades físicas como pádel o pilates. Mi pasión siempre ha sido el arbitraje, pero tras mi retirada hace unos años, actualmente tengo como pasiones ir al Metropolitano a ver al Atlético de Madrid, equipo del que soy abonado, y cada poco tiempo volver a mi tierra; el Valle del Jerte, a disfrutar de la naturaleza y cuidar de la plantación de cerezos que tenemos en la familia.

Aunque lo más importante, sin duda, es disfrutar de todas esas actividades y tiempo con mi mujer, familia y amigos.

