[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)Publicado en CAMBRIDGE, Mass. y MADRID, España el 25/02/2021

# [Devo presenta su nuevo programa de partners, que incluye a líderes de la industria como Optiv, Novacoast, OpenText y CRITICALSTART](http://www.notasdeprensa.es)

## El programa Devo Drive aporta soluciones innovadoras de seguridad a los partners a medida que aumenta la demanda de servicios nativos en la nube, de logging y de security analytics

Devo, la empresa de seguridad y analítica de datos nativa de la nube, ha presentado Devo Drive, su programa de partners para distribuidores, MSSP (Managed Security Services Provider) e integradores de sistemas globales. Devo Drive ofrece a los diferentes partners la velocidad y la escalabilidad de la plataforma y las aplicaciones de Devo para ayudar a sus clientes de seguridad y TI a acelerar su transición a la nube y aprovechar todo el potencial de sus datos. Juntos, Devo y sus partners, proporcionan soluciones de logging y de gestión de eventos e información de seguridad (SIEM), aportando ventajas de rendimiento, escalabilidad y coste que no son posibles con las soluciones más tradicionales. En la actualidad, Devo cuenta con más de 50 partners aportando valor a sus clientes. "Devo Drive ofrece a nuestros partners la posibilidad de aprovechar todas las ventajas de la principal plataforma de la industria para operaciones de seguridad y maximizar así el valor del cliente rápidamente", declara Gary Pelczar, vicepresidente de desarrollo de negocios de Devo. "Devo está ganando una enorme tracción en el mercado a medida que las empresas superan las limitaciones de los antiguos SIEMs, los cuales han frenado durante mucho tiempo su rendimiento y su capacidad de crecimiento. La mejor manera de satisfacer esta creciente demanda del mercado es ampliar nuestro alcance a través de una red de partners que ofrezcan servicios enfocados a la seguridad. Devo Drive ayudará a los partners a reforzar su papel como asesores de confianza de sus clientes". El ritmo de la transformación digital, acelerado aún más por los desafíos de la pandemia, requiere mayores y más avanzados niveles de automatización y análisis para que las empresas puedan contrarrestar un panorama de amenazas en constante expansión. Para los partners que buscan aumentar su portfolio de seguridad con SIEM, Devo Security Operations ofrece nuevas oportunidades con las que mejorar sus ingresos. Así, los partners que se encuentran buscando soluciones alternativas para clientes decepcionados por las deficiencias de sus soluciones SIEM existentes tienen ahora la oportunidad de actualizar su catálogo con una solución que se adapta a los requisitos actuales en términos de datos y seguridad a un TCO mucho más competitivo. Partners que ya ofrecen los beneficios de Devo a sus clientes"Las capacidades de ciberseguridad de Optiv ayudan a las empresas a implementar programas de ciberseguridad más fuertes, más simples y rentables, los cuales cumplen con los requisitos del negocio y sus resultados", dice Todd Weber, CTO de Optiv. "La incorporación de la plataforma de análisis de seguridad nativa en la nube de Devo a nuestro porfolio es la medida perfecta para cumplir nuestro objetivo de modernizar la ciberseguridad. La velocidad, la escalabilidad y la transparencia de Devo permiten a nuestros clientes obtener todo el potencial de sus datos, maximizando los resultados e impulsando el valor de su negocio". “La arquitectura nativa en la nube de Devo permite al equipo SOC de Novacoast dedicar menos tiempo a la gestión de las herramientas SIEM y, en su lugar, centrarse en lo realmente importante: crear casos de uso, evaluar las amenazas y enfocarse en la acción", afirma Graham Guletz, director de servicios de seguridad de Novacoast. “El excepcional período de retención de datos de 400 días activos que se aplica por defecto permite a nuestros analistas utilizar las eficientes capacidades de indexación y búsqueda ofrecidas por Devo para investigar rápidamente las amenazas dentro de conjuntos de datos masivos para nuestros clientes, incluyendo búsquedas históricas de nuevas amenazas emergentes". "Gracias al SIEM multitenant y nativo en la nube de Devo, damos soporte a cada uno de nuestros clientes utilizando una única infraestructura, lo que nos permite compartir los costes de licencia, infraestructura y gestión entre los clientes, al tiempo que mantenemos el aislamiento de los datos", dice Kevin Golas, jefe global de servicios de ciberseguridad de OpenText. "Las ventajas para los proveedores de servicios de seguridad son enormes: despliegue más rápido a menor coste, reducción de la gestión y de los gastos generales, soluciones recurrentes y ajenas a la tecnología que satisfacen los requisitos de los clientes, independientemente de las herramientas tecnológicas o los formatos de datos, y un MTTR (Mean Time To Resolution) más reducido. En resumen, soluciones más rentables que podemos ofrecer más rápidamente y que las convierten en la combinación perfecta para nuestros clientes". "La combinación del mejor servicio de detección y respuesta (MDR) de CRITICALSTART con el SIEM nativo en la nube de Devo proporciona una solución de cobertura integral probada y comprobada que refuerza de forma inmediata la estructura de seguridad de nuestros usuarios de MDR, proporcionándoles una cobertura, capacidad de detección y de espuesta completas en toda su empresa", afirma Rob Davis, fundador y CEO de CRITICALSTART. "El MDR de CRITICALSTART, junto con el SIEM gestionado por Devo proporciona una solución de seguridad integral con una eficiente funcionalidad nativa en la nube que enriquece los datos de seguridad, y la cual está gestionada por un SOC las 24 horas del día, lo que reduce el coste total de propiedad. Esta reducción de los recursos de los usuarios implica que no tienen que elegir entre Endpoint Security, SIEM, y gasto. Ahora pueden tenerlo todo en uno". Un programa sin fricciones para llegar al éxito de forma sencillaEl programa de partners de Devo Drive consta de tres niveles: Silver, Gold y Platinum. El programa ofrece descuentos y márgenes competitivos para los partners y un registro de acuerdos seguro. La incorporación de los partners incluye formación en ventas, técnica y marketing conjuntos, así como asistencia previa a la venta por parte de los arquitectos de soluciones de Devo con el objetivo de ayudar a garantizar el éxito de los clientes. La plataforma de Devo es perfecta para las empresas Fortune 1000 y Global 2000 de todo tipo de sectores verticales, como el militar, los servicios financieros, las telecomunicaciones y el retail. El SIEM basado en la nube de Devo proporciona un control de costes a través de su sencillo modelo de precios basado en SaaS que sólo factura por la recepción de datos, basándose en una media mensual, con 400 días de almacenamiento por defecto siempre activo. Devo ofrece, por tanto, un tiempo de puesta en marcha más reducido, flexibilidad para responder a los cambios en las actividades informáticas -ampliándolas si fuera necesario-, sin la necesidad de invertir más en la infraestructura, y a un menor coste total de la propiedad. Acerca de DevoDevo es una empresa de seguridad y análisis de datos nativa de la nube que permite a los equipos de seguridad y operaciones aprovechar al máximo el potencial de todos sus datos, así como para desencadenar acciones firmes y seguras cuando es más necesario. La plataforma de Devo ofrece una eficiente combinación de visibilidad en tiempo real, análisis de alto rendimiento, escalabilidad, multi-tenancy y bajo TCO, siendo estos aspectos clave para monitorizar y proteger las diferentes funciones corporativas al mismo tiempo que las empresas aceleran su transición hacia la nube. Fundada en España en 2011 y con sede en Cambridge, Massachusetts, Devo cuenta con el respaldo de Insight Partners, Georgian y Bessemer Venture Partners. Más información en www.devo.com Contacto:Devo TechnologyShannon Todescashannon.todesca@devo.com+1 (508) 494-4607 AxiCom para Devo Technologydevo@axicom.com+34 646 260 354 (Marta Cuenca)+34.608 271 853 (Iván Vicente)+34.609 265 146 (Joselyn Constantino)

**Datos de contacto:**

Shannon Todesca

+1 (508) 494-4607

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/devo-presenta-su-nuevo-programa-de-partners](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Programación E-Commerce Software Ciberseguridad

[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)

[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)