



Les solutions TX apportent de la valeur ajoutée à ses revendeurs en termes de services

TX, qui a signé avec une soixantaine de revendeurs depuis ITPartners, leur apporte de la valeur ajoutée en termes de services d'archivage des mails, de protection des données sensibles, voire la sauvegarde des photos numériques, avec ses solutions Soft-R et AutoSave



Lyon, le 28 avril 2009 –

TX, outre sa présence déjà forte dans les grandes surfaces généralistes et spécialisées, confirme avoir signé avec une soixantaine de revendeurs dans toute la France, avec un objectif affiché de 300 à la fin 2009. Le profil des revendeurs est double : soit des VAR et intégrateurs qui vendent les solutions TX comme services à leurs clients professionnels ; soit des dépanneurs à domicile, plus orientés vers les TPE ou les particuliers.

Pour réussir à persuader les partenaires revendeurs de miser sur ses solutions, TX peut compter sur la simplicité d'usage de ses solutions d'archivage ainsi que sur la spécialisation de ses produits : archivage des mails (DVDSof-R Outlook), des documents bureautiques (CDSof-R Office), de documents sensibles (CDSof-R Cryptex) et des photographies numériques (DVDSof-R Photo)... Pour réussir à asseoir un réseau solide, TX s'appuie sur une équipe de 8 commerciaux de terrain, supervisés par le directeur de la division professionnelle, **Roland Roche**.

Les trois raisons pour lesquelles les solutions TX séduisent

TX a collecté un certain nombre de données sur l'accueil que reçoivent ses solutions, données qui peuvent se hiérarchiser comme suit :

D'abord, **les revendeurs apprécient la grande facilité d'utilisation et la grande vitesse du processus de sélection et de gravure** ; ensuite ils peuvent **soit proposer les solutions de TX en vente directe, soit les intégrer dans leurs services de maintenance et de réparation** ; enfin, avec les boîtiers des CD et DVDSofR en main, les revendeurs parviennent plus facilement **à persuader leurs clients d'avoir le réflexe « archivage »**. Les CD et DVD autogravables de TX, grâce à leur esthétique sobre et leur identification simple, donnent une idée très concrète de la protection des données.

Objectif : 300 revendeurs à fin 2009

« Nous menons une véritable action de force de ventes en allant voir et revoir les acteurs du dépannage informatique -VAR, intégrateurs, SSII, réparateurs... pour les encourager à utiliser et vendre nos solutions d'archivage Soft-R et AutoSave, » confirme Roland Roche, directeur de la division professionnelle de TX. « Nous prenons le temps de dialoguer et de former les partenaires revendeurs, qui voient assez rapidement les atouts et les avantages que leurs apportent nos solutions. Le bouche-à-oreille sur nos produits, appuyé par un long travail de fond en termes de communication, nous permet d'avoir encore une considérable longueur d'avance sur les solutions d'archivage sur support optique, de loin le plus pérenne des systèmes de stockage actuel. Vu l'accueil reçu jusqu'à présent, sur site ou en salon, l'objectif de 300 partenaires revendeurs d'ici à la fin de l'année est tout à fait réalisable. »



À propos de TX-WEA

Le Groupe TX est l'un des grands spécialistes européens du média CD et DVD en grande distribution, pionnier dans les solutions embarquées sur médias optiques. TX a été le premier fabricant à avoir distribué des CDSofR autogravables. Site corporate : www.tx-europe.com. Site orienté produits : www.tx-wea.com