

Symantec [Partners]



Chers partenaires,

Je suis enthousiasmé par mon nouveau rôle de PDG de Symantec et je suis certain qu'ensemble, nous avons de grandes chances de réussir. Vous, les partenaires de Symantec, constituez la force stratégique de notre réseau de distribution et nous sommes résolus à vous aider à augmenter vos revenus, à développer votre activité et à apporter des réponses pertinentes à vos clients.

L'environnement de l'entreprise a beaucoup évolué et ne ressemble plus du tout à ce que j'ai pu connaître au cours des 16 années que j'ai passées chez Symantec. Mais même en temps de crise, les clients ont toujours des données stratégiques à sécuriser et, comme le volume des informations double chaque année, leurs besoins de stockage doublent également. Ensemble, nous devons multiplier nos efforts pour proposer des solutions permettant à nos clients de réduire les coûts et de limiter les risques au maximum tout en garantissant un retour sur investissement à court terme.

Les informations, voilà ce qui compte le plus pour nos clients et du point de vue technologique, nous investirons en priorité dans la sécurité pour aider nos clients à protéger leurs informations stratégiques. Nous mettrons l'accent sur l'amélioration de nos solutions de référence dans les domaines de la prévention des pertes de données, de la protection des terminaux et de la conformité. Nous nous efforcerons également de regrouper nos produits et de créer des suites de sécurité intégrées capables d'offrir des fonctions de protection encore plus complètes.

Nous concentrerons également davantage nos efforts sur le développement de solutions de sauvegarde et de restauration de nouvelle génération tout en continuant à innover dans des technologies capables de réduire la complexité pour les clients. Vous devriez notamment nous retrouver à l'origine d'innovations permanentes en matière de déduplication des données, de protection permanente des données et de prise en charge de la virtualisation. Nous voulons être votre partenaire stratégique.

Nous voulons vous aider à garder la confiance de vos clients et à rester leur conseiller informatique privilégié. Cela signifie que nous allons continuer à développer des produits et des services innovants et à vous proposer des programmes et des avantages qui, non seulement vous permettront d'augmenter votre marge, mais qui pourront également vous ouvrir de nouvelles perspectives professionnelles. Symantec prendra toutes les mesures nécessaires pour harmoniser les objectifs de la force de vente et limiter les conflits.

Vous êtes une pièce maîtresse de notre succès. En tant que PDG, mon rôle principal consistera à tenir tous nos engagements envers vous et je veillerai par ailleurs à toujours favoriser la communication. Nous souhaitons connaître votre avis et nous vous tiendrons informés sur notre avancement et nos priorités.

Travailler ensemble pour aider un client à résoudre un problème complexe, en limitant ses dépenses et en renforçant votre relation, c'est ce que j'appelle "réussir", c'est ce que j'appelle "gagner". Ensemble, nous pouvons réaliser de grandes choses.

Enrique Salem