

Acronis soutient la rentabilité de son réseau de distribution grâce à un nouveau programme visant à protéger leurs opportunités commerciales

Lancement du programme Acronis[®] Opportunity Registration

Paris, le 12 mai 2009 — A partir du mois de mai 2009, Acronis, fournisseur de logiciels pour la gestion du stockage et la restauration de données après sinistre, lancera son nouveau programme à destination de ses partenaires privilégiés : l'Acronis[®] Opportunity Registration. Conçu pour protéger les partenaires et les récompenser, le programme leur donne ainsi la possibilité d'augmenter leurs marges. Ce programme permet également à ces partenaires privilégiés, les Acronis Certified Partners et Enterprise Solution Partners, de bénéficier de marges arrières supplémentaires pour toute opportunité commerciale validée par Acronis.

Depuis le début de son histoire, Acronis a opté pour un modèle de distribution totalement indirect et récompense aujourd'hui ses partenaires les plus proactifs. Le nouveau programme Acronis Opportunity Registration va permettre à ces partenaires d'accroître leur rentabilité, de gérer en temps réel l'enregistrement des nouvelles opportunités et de protéger leurs investissements avant-ventes.

« L'Acronis Opportunity Registration vient compléter notre Programme Partenaires et confirme notre volonté de fournir un soutien supplémentaire aux revendeurs qui travaillent activement avec nous », déclare David Junca, General Manager Acronis Southern Europe. « Nous travaillons sur un modèle de vente 100% indirect plaçant nos partenaires au cœur de notre activité. C'est pourquoi nous nous attachons à développer toujours plus d'outils et de programmes destinés à les aider. Avec Acronis Opportunity Registration, nous souhaitons soutenir nos partenaires les plus engagés, ceux qui ont ou vont investir avec Acronis. »

Acronis Opportunity Registration s'inscrit dans le Programme Partenaires d'Acronis

L'Acronis Opportunity Program récompense les partenaires certifiés et validés par Acronis qui se seront engagés aussi bien au niveau commercial qu'en termes de formation. Acronis considère, en effet, la formation, l'éducation et la mise à disposition de ressources pour les partenaires comme un investissement qui aura un impact concret sur sa pénétration de marché et son positionnement et souhaite ainsi pouvoir s'appuyer sur un réseau de partenaires capables d'accompagner les clients et de développer de nouvelles opportunités commerciales.

Les critères d'éligibilité :

- Le revendeur enregistrant l'opportunité doit avoir le statut Acronis Certified Partner ou Enterprise Solutions Partner.
- L'utilisateur final enregistré doit être un potentiel non identifié pour Acronis et l'opportunité doit être générée à 100% par le partenaire.
- Le client doit avoir reçu un devis en bonne et due forme concernant l'opportunité
- Le partenaire doit jouer un rôle actif dans la réalisation de la vente

Le programme Partenaires d'Acronis propose trois niveaux de certification qui donne accès à différents services et avantages :

- **Acronis Software Partners** : premier niveau du Programme Partenaire Acronis. Les Partenaires Logiciels Acronis ont une connaissance basique des solutions Acronis accédant à des entraînements de vente et conservant une attention aux spécificités d'Acronis et aux évolutions produits
- **Acronis Certified Partners** : niveau intermédiaire du Programme de Partenariat Acronis. Les Partenaires Certifiés démontrent une forte expertise des solutions Acronis, acquise par des entraînements de vente et des certifications techniques. Ils apportent des solutions à leur marché local en collaborations avec les équipes régionales
- **Acronis Enterprise Solutions Partners** : niveau le plus élevé du Programme de Partenariat Acronis. Ce niveau demande une profonde connaissance des produits acquise lors d'entraînement de vente poussés et d'une certification technique. L' étroite collaboration entre les collaborateurs d'Acronis et les ingénieurs et consultants du partenaire permet un transfert de compétences et garantit le succès de la mise en œuvre des projets d'entreprise.

D'autres outils pour aider le réseau de partenaires

Grâce à un nouveau portail en ligne, les partenaires Acronis bénéficient dorénavant d'un support technique, commercial et marketing pour promouvoir les solutions Acronis et soutenir leur effort commercial. De nombreuses ressources sont, à cet effet, mises à la disposition des partenaires selon leur niveau d'engagement : licences NFR, support technique en avant-vente, guides des ventes, accompagnement commercial dédié, certification technique, configurateur de licences, enregistrement d'opportunités, campagnes marketing, lettres d'information mensuelles et l'accès au portail Partenaires Acronis.

<http://partners.acronis.fr/profile/login.html>

A propos d'Acronis

Acronis est un fournisseur mondial de solutions de gestion du stockage permettant aux entreprises et aux particuliers de migrer, gérer et maintenir leurs actifs numériques. Acronis commercialise des solutions innovantes pour la reprise d'activité après sinistre, la consolidation de serveurs et la virtualisation, qui permettent aux utilisateurs de pérenniser leur activité en réduisant le temps d'arrêt de leurs systèmes informatiques. Les logiciels d'Acronis sont vendus dans plus de 180 pays et sont disponibles en 15 langues. Pour plus d'informations, veuillez vous rendre sur www.acronis.fr ou nous contacter à l'adresse media_eu@acronis.com.

Contact Presse :

Acronis

Bénédicte Clementz

Tel: 01 42 81 77 91

benedicte.clementz@acronis.com