

EMC : séduire les partenaires pour vendre du service

Après le matériel, puis le logiciel, EMC met l'accent sur le service. Et pour cela, le géant mondial du stockage ? des solutions d'infrastructures d'information? – se tourne vers son réseau de partenaires.

Objectif annoncé par EMC : fournir aux partenaires de son réseau Velocity davantage d'opportunités de services en simplifiant son programme **VelocityAuthorized Services Network (ASN)**.

EMC a donc créé au sein du programme deux nouvelles catégories visant à couvrir les besoins des partenaires du monde entier :

– **ASN Implement Partner** – Les partenaires de cette catégorie sont rigoureusement formés et certifiés pour délivrer des services d'implémentation basés sur les meilleures pratiques, les outils et les méthodes développés par EMC Global Services.

– **ASN Support Partner** ? Ces partenaires issus de la catégorie précédente reçoivent une formation et une certification supplémentaires pour fournir à leurs clients une gamme complète de services de support et de maintenance, en bénéficiant de la logistique et du dispositif d'escalade technique d'EMC.

Le fabricant propose également un programme de certification accéléré, visant le niveau de certification ASN Associate QuickStart Curriculum, et permettant aux partenaires de réduire le coût et le temps passé par leurs collaborateurs en dehors du bureau.

Ces évolutions permettent aux partenaires EMC Velocity de maximiser les opportunités de services liées au portefeuille de produits et de solutions EMC, et d'accroître la rentabilité de ces activités.

« Les annonces d'aujourd'hui complètent celles que nous avons faites récemment concernant les modifications apportées au programme Velocity dans la région EMEA », souligne Willem Hendrickx, vice-président EMEA en charge des ventes indirectes sur le segment mid-market.

« Les partenaires Velocity veulent vendre plus de services autour des technologies et solutions EMC. Nous pensons que le renforcement du programme ASN les aidera à accroître leur rentabilité en répondant de façon plus complète aux besoins des entreprises de taille moyenne en matière de technologies d'information. En simplifiant le programme ASN, EMC donne vraiment à ses partenaires Velocity les moyens de s'impliquer davantage et de tirer le meilleur parti de ce réseau. »