

L'éditeur SER lance sa politique de vente indirecte sur le marché français

SER France,

www.ser-solutions.fr

, recherche des partenaires pour accéder à de nouvelles opportunités en France. Cette annonce représente un élément clé dans la politique de l'éditeur qui souhaite accompagner le lancement de ses nouvelles offres ECM qui sont aujourd'hui déployées dans plus de 2.000 entreprises à l'échelle internationale. SER France recherche des partenaires intégrateurs disposant de solides compétences en matière de mise en oeuvre de projets ECM auprès des grands comptes et ETI.

Didier Papion, Fondateur et Directeur de SER France « Nous allons lancer notre nouvelle stratégie commerciale sur le marché français. Dans ce contexte, nous souhaitons nous appuyer exclusivement sur un réseau de partenaires certifiés pour déployer nos solutions. Nous allons donc investir des ressources importantes pour lancer ce nouveau mode de commercialisation et conclure des alliances durables qui nous permettront de proposer une offre intégrée à nos clients. En complément de ces investissements commerciaux, nous allons également continuer de faire évoluer notre offre ECM pour conserver notre avantage concurrentiel. »

This announcement is distributed by NASDAQ OMX Corporate Solutions on behalf of NASDAQ OMX Corporate Solutions clients.

The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein.

Source: SER Solutions France SARL via GlobeNewswire

HUG#2039492