Veröffentlicht auf Presseportal Schweiz - Presse und Medienmitteilungen (https://www.presseportal-schweiz.ch)

09.05. 2016

Matrix42 Channel-Programm: Frische Anreize für mehr internationales Wachstum

Von PPS

Bild Rechte
PPS

(Frankfurt a. M./Zürich)(PPS) **Matrix42 hat ein neues Channel-Programm gestartet, das helfen soll, das Wachstum des Unternehmens national wie international voranzutreiben. So haben Partner und Reseller jetzt die Möglichkeit, sich für unterschiedliche Levels zu qualifizieren und sich dadurch Vorteile für die eigenen Sales-Aktivitäten zu sichern. Zudem bietet der Workspace-Spezialist seinen Partnern innovative Vermarktungsmöglichkeiten wie das Event-In-a-Box-Angebot und die offene Marketplace-Plattform. In seiner neuen Rolle als Director Global Channel & Alliances wird Dirk Hockerts auch die internationalen Channel-Aktivitäten verstärkt fördern.**

„Als etablierter Marktführer im Bereich Workspace Management-Lösungen sind wir eine feste Größe, was auch durch unabhängige Analysten wie Gartner, Forrester und Experton immer wieder belegt wird. Von dieser Kompetenz können unsere Partner und Reseller profitieren. Sie sind ein wichtiger Baustein unserer Wachstumsstrategie,

daher suchen wir kontinuierlich nach neuen Wegen, ihre Geschäftsmöglichkeiten weiter zu steigern und uns ihr langfristiges Engagement für unsere Produkte und die Marke Matrix42 zu sichern“, so Michael Schmidt, COO Matrix42. „Unsere neuen Angebote sind auf dieses Ziel hin ausgerichtet und eine Einladung an unsere Partner, mit unseren Produkten noch erfolgreicher zu sein.“

Neu im Channel-Programm ist die Anpassung bestehender Partner-Level an die Ansprüche unserer Partner und Kunden, sowie die Einführung eines zusätzlichen Levels: Die Partner haben hier die Möglichkeit, mit wachsendem Engagement verschiedene Stufen zu erreichen. Das Spektrum reicht von registrierten Partnern und Resellern über Competence-Partner mit Silver, Gold- oder Platinum-Status bis hin zu Managed Service Providern. Die damit verbundenen Vorteile umfassen je nach Status unter anderem spezielle Rabatte, Marketing-Unterstützung, die Nutzung des Partner-Portals, kostenfreien Pre-Sales-Support, Trainings- und Zertifizierungs-Voucher, Lead-Verteilung, Online-Partnersuche oder die Unterstützung durch dezidierte Partner Manager.

Zudem stellt Matrix42 seinen Partnern spezielle Vermarktungsmöglichkeiten zur Verfügung, wie zum Beispiel „Events-in-a-Box“, also die komplette Organisation von Kundenevents zu Matrix42 Produkten an Standorten nach Wahl der Partner. Auch können die Partner die offene Marketplace-Plattform von Matrix42 – eine Art App-Store für Matrix42-Entwicklungen – nutzen, um ihre Lösungen eigenständig zu vermarkten.

Zusätzlich haben Partner nun auch die Möglichkeit, sich neben den Partner-Leveln auch über eine Spezialisierung den „Expert“-Status zu differenzieren. Dies ermöglicht es den Kunden, den für ihre Anforderungen optimalen Partner zu identifizieren. „Die Qualität unserer Partner zeigt sich nicht nur an deren fachlichem Know-how, sondern ganz besonders in der Kundenbetreuung. Wir wollen mit Partnern zusammenarbeiten, für die die Kundenzufriedenheit genauso wichtig ist wie für uns“, erklärt Nadia Bischof, Geschäftsführerin der Matrix42 Helvetia AG.

Ein wichtiger Bestandteil der Channel-Aktivitäten von Matrix42 ist die Unterstützung des internationalen Partner-Geschäfts. Um die Aktivitäten hier global und einheitlich voran zu treiben, wurde diese Verantwortung Dirk Hockerts als Director Global Channel & Alliances übertragen. „Die Wachstumsziele von Matrix42 sind ambitioniert. Auf dem deutschen Markt sind wir im Channel bereits gut dafür positioniert – die Stellung wollen wir auch auf den internationalen Märkten ausbauen und dort

gemeinsam mit unseren Partner erfolgreich wachsen“, so Dirk Hockerts.

Über die Organisation:

Über Matrix42

Matrix42 ist einer der Top-Anbieter von Software für das Arbeitsplatzmanagement. Unter dem Motto „Smarter Workspace“ bietet das Unternehmen zukunftsorientierte Lösungen für moderne Arbeitsumgebungen. Mehr als 3.000 Kunden – darunter BMW, Infineon und Carl Zeiss – verwalten mit den Workspace Management Lösungen von Matrix42 über 3 Millionen Arbeitsplätze weltweit.

Matrix42 ist in sieben Ländern erfolgreich aktiv – Deutschland, Österreich, Schweiz, Niederlande, Vereinigtes Königreich, Australien und Vereinigte Staaten von Amerika. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Frankfurt am Main, Deutschland.

Die Produkte und Lösungen der Matrix42 sind darauf ausgerichtet, moderne Arbeitsumgebungen – physische, virtuelle oder mobile Arbeitsbereiche – einfach und effizient bereit zu stellen und zu verwalten.

Matrix42 fokussiert auf Anwenderorientierung, Automatisierung und Prozessoptimierung. Mit den Lösungen des Unternehmens werden sowohl die Anforderungen moderner Mitarbeiter in Unternehmen, die ortsungebunden und mit verschiedensten Endgeräten arbeiten wollen, als auch der IT-Organisation und des Unternehmens selbst optimal erfüllt.

Matrix42 bietet seine Lösungen branchenübergreifend Organisationen an, die Wert auf ein zukunftsorientiertes und effizientes Arbeitsplatzmanagement legen. Dabei arbeitet das Unternehmen auch erfolgreich mit Partnern zusammen, die die Matrix42 Kunden vor Ort beraten und betreuen; zu den führenden Partnern zählen TAP.DE Solutions GmbH, Consulting4IT GmbH und DSP IT Service GmbH. Weitere Informationen unter: matrix42.com

Pressekontakt:

Harald Knapstein
Vice President Marketing
Tel: 49 6102 816-0
Mobile: 49 172 6566258
Fax: 49 6102 816 100
harald.knapstein @ matrix42.com
matrix42.com

Gabriela Mair
ProComm Progressive Communications
Tel.: 43 1 4085794
Mobile: 43 676 9083571
g.mair@procomm.biz
gabriela.mair @ matrix42.com
procomm.biz

Kategorie
Marktforschung & Werbung & Consulting

Source URL: *https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/matrix42-channel-programm-frische-anreize-fuer-mehr-internationales-wachstum*