

Presseinformation

Service, Material und Sales: SMS mal anders

Partnerprogramm von Vanquish und team2work mit Rundum-Paket

Oldenburg, April 2007. Strategischer Channelaufbau für team2work: Zusammen mit dem IT-Hersteller aus Gaggenau stellt der Distributor Vanquish jetzt ein neues Partnerprogramm für Reseller vor. Aus drei Säulen besteht das Paket SMS – Service, Material, Sales – und bietet für Reseller die ideale Möglichkeit, sich mit einem eintägigen Training in die Produkte BlackBox Smart und SecStick einzuarbeiten sowie gleichzeitig Support, Leads und weitere Unterlagen zu erhalten.

S wie Service

Zum Thema Service stellen Vanquish und team2work ein großes Bündel an Unterstützung zusammen. So erhalten Teilnehmer einen direkten Kontakt zum Hersteller und besondere Unterstützung bei ihren Projekten, zum Beispiel durch Vorab-Informationen über neue Produktentwicklungen. Darüber hinaus gewähren Vanquish und team2work den Resellern bevorzugten Support sowie schnelle Lieferung und unkomplizierte Geschäftsabwicklung. Abgerundet wird das Angebot durch den Zugriff auf Vanquishs Leasingpartner und die dazugehörigen Partnerbereiche auf www.team2work.de und www.vanquish.de inklusive kostenloser Firmware-Updates.

M wie Material

Auch mit Material geizen die Anbieter des Partnerprogramms nicht. Zum eintägigen Training bekommen die neuen SMS-Partner einen prall gefüllten Vorführkoffer inklusive BlackBox Smart und USB Sticks im Wert von 959 Euro. Auch Werbeunterlagen und weitere Unterstützung sowie Verkaufs- und technische Vorlagen sind im Paket enthalten – genauso wie spezieller Zugriff auf Demoprodukte.

S wie Sales

Ebenfalls durchdacht die Ideen von Vanquish im Sales-Bereich: Nach passgenauem Training erfolgt die Listung als autorisierter Partner, dann die Abgabe qualifizierter Endkunden-Leads. Selbstverständlich greifen Wiederverkäufer anschließend auf den Vertrieb von Vanquish und team2work zu und erhalten gesonderte SMS-Aktionen. Regelmäßige Preisinformationen und besondere Projektkonditionen ermöglichen allen Teilnehmern die Basis für ihren optimalen Einstieg in den Verkauf von team2work-Produkten.

Termine und Veranstaltungsorte erhalten Interessierte bei team2work, Vanquish und auf www.vanquish.de.

Über Vanquish GmbH:

Die Vanquish GmbH ist eines der führenden Distributionsunternehmen im IT-Markt für Server-based Computing und tritt sowohl als Value-Add-Distributor als auch als strategischer Partner zum Channelaufbau für internationale Hersteller auf. Vanquish vertreibt Server-based Computing-, Thin-Client-, Performancemanagement- und Kommunikations-Lösungen und besitzt eine hohe Beratungskompetenz. Derzeit verfügt das Oldenburger Unternehmen noch über weitere Vertriebsbüros in Langenpreising bei München und Halver bei Dortmund.

Pressekontakt:

Borgmeier Public Relations, Petra Engel, Martina Buck,
Lange Str. 112, 27749 Delmenhorst, Fon: +49-4221-9345-341, Fax: +49-4221-15 20 50,
engel@agentur-borgmeier.de, buck@agentur-borgmeier.de

Unternehmenskontakt:

Vanquish GmbH, Henning Jasper, Wilhelmshavener Heerstr. 50, 26125 Oldenburg,
Fon: +49-441-340 498-0, Fax: +49-441-340 498-29, hj@vanquish.de, www.vanquish.de