

Pre-Sales-, Support-, Managed-SOC-, Professional-Services: Der VAD begleitet Fachhandelspartner mit Services durch alle Projektphasen

Exclusive Networks in der Services-Offensive

München, Brunn am Gebirge, Schlieren, 24.09.2024. *So vielschichtig und komplex wie Cyber-Attacken, so vielseitig sind auch die Lösungen und Technologien, die davor schützen. Um seine Fachhändler optimal dabei zu unterstützen, das multiple Lösungsportfolio seiner Hersteller effektiv zu nutzen, baut Security-VAD Exclusive Networks (Euronext Paris:EXN) sein bereits umfangreiches Services-Angebot sukzessive weiter aus. Das geht auch mit personeller Verstärkung einher: Seit Mai verantwortet Silke Hein das Services-Angebot als Vendor Manager Services DACH und arbeitet in dieser Rolle eng mit Experten aus dem Service-Team zusammen.*

Für jede einzelne Phase eines IT-Security- Projekts hat Exclusive Networks das passende Services-Angebot für seine Fachhandelspartner in petto: Kompetente Technikberatung für die Vielzahl von Produkten und Lösungen des gesamten Hersteller-Portfolios gehört dabei natürlich zur Pflichtübung. Um Verkaufsprozesse zu beschleunigen und das Vertrauen der Kunden zu gewinnen, unterstützt der VAD mit spezialisierten Pre-Sales-Workshops. Dazu gibt es auf Wunsch beratungstechnische Assistenz für die Partner beim Entwurf kundenspezifischer Implementierungen und Proof of Concepts. Auch begleiten die Exclusive Networks-Experten ihre Partner bei Kundenterminen u.a. mit Demos und Teststellungen.

Speziell für Lösungen der Hersteller Infoblox, Fortinet und Palo Alto Networks werden sogenannte „Quickstart-Services“ angeboten. Sie helfen dabei, die komplexe Erstinstallation neuer Lösungen zu beschleunigen und sie zeitnah in Betrieb zu nehmen. Für das boomende Geschäftsfeld Managed Services eröffnet Exclusive Networks mit dem eigenen X-OD Service und dem Palo Alto Networks D2P Service Resellern in DACH einen niederschweligen Einstieg in den MSSP-Markt mit einer Managed-SOC-Lösung.

Umfangreiche Trainingsangebote für die Lösungen des Hersteller-Portfolios runden das Services-Angebot ab. Damit können Reseller sowie deren Endkunden ihr Wissen immer auf aktuellem technischen Stand halten und damit wettbewerbsfähig bleiben.

Ein wichtiger Schwerpunkt liegt auf dem Support: Je nach Hersteller steht ein zertifiziertes Support-Team entweder 8/5 oder 24/7 telefonisch und per E-Mail in deutscher sowie in englischer Sprache bereit – ohne den Umweg über die Hersteller. Die erfahrenen Engineers von Exclusive Networks können dabei mit einer Lösungsrate von 90 Prozent punkten.

„Mit unserem umfangreichen Services-Portfolio ermöglichen wir dem Channel, sich vom Wettbewerb abzuheben und frühzeitig von neuen Chancen im sich rasant wandelnden IT-Markt zu profitieren“, so das Fazit von Business Development Managerin Silke Hein, die auf ein erfolgreiches Quartal bei Exclusive Networks zurückblickt. „Das Feedback aus dem Markt ist rundum positiv. Es bestätigt das große Interesse am Services-Thema - unabhängig davon, ob es sich um ein KMU oder Großunternehmen handelt.“

„Services sind unser Herzstück: Wir begleiten den Channel durch alle Projektphasen, mit Finanzierungsangeboten, technischen Support-Programmen und Cloud-Services bis hin zu dedizierten Schulungen und Trainings sowie mit unserem Kundenportal „Exclusive Access“, das unseren Fachhandelspartnern alle Informationen zu ihren Projekten rund um die Uhr und in Echtzeit bietet. In diesem Jahr haben wir konsequent in den weiteren Ausbau der Services investiert, sowohl inhaltlich als auch personell. Wir freuen uns daher sehr, dass Silke Hein und ihr Team das Services-Thema proaktiv und gewinnbringend für unsere Kunden forcieren“, erklärt Macus Adä, General Manager von Exclusive Networks Deutschland und Regional Manager DACH.

Über Exclusive Networks

Exclusive Networks (Euronext Paris: EXN) ist ein globaler Cybersecurity-Spezialist, der Partnern und Endkunden über bewährte Vertriebswege und auf der Grundlage des technischen Know-hows seiner Teams eine einzigartige Kombination von Dienstleistungen und Produktportfolios bietet. Sein Motto: Jeder hat das Recht, in einer sicheren digitalen Welt zu leben, die auf den innovativsten Technologien basiert. Mit Niederlassungen in mehr als 45 Ländern betreut Exclusive Networks Kunden in über 170 Ländern. Dabei kombiniert der Cybersecurity-Spezialist die Vorteile der jeweiligen lokalen Perspektive mit den Kapazitäten und der Leistungsfähigkeit einer globalen Organisation.

Das erstklassige Herstellerportfolio ist sorgfältig zusammengestellt aus innovativen Produkten und Lösungen führender Cybersecurity-Anbieter. Die Services reichen von Managed Security bis hin zu spezialisierten technischen Zertifizierungen und Schulungen. Immer liegt das Augenmerk darauf, die Besonderheiten der sich rasant ändernden Technologien und Märkte zu berücksichtigen und davon zu profitieren.

Mehr Informationen unter <http://www.exclusive-networks.com/de>

Pressekontakt

punktgenau PR

Andrea Weinholz

andrea.weinholz@punktgenau-pr.de

www.punktgenau-pr.de

Kontakt zu Exclusive Networks

Exclusive Networks Deutschland GmbH

Christine Röder

Hardenbergstraße 9a

10623 Berlin

DACHMarketing@exclusive-networks.com

<http://www.exclusive-networks.com/de>