

25.03.2014 - 08:01 Uhr

SOTI startet sein neues weltweites Partnerprogramm für Enterprise Mobility Management-Partner

Ontario (ots/PRNewswire) -

SOTI Inc. [<http://www.soti.net/>], der Weltmarktführer bei Enterprise Mobility Management [<http://www.soti.net/Solutions/DeviceManagement.aspx>] (EMM) und Bring Your Own Device [<http://www.soti.net/Solutions/Byod.aspx>] (BYOD) Policy Management, gab heute den Start des neuen SOTI Altitude Partner Programms [<http://www.soti.net/altitude/>] bekannt, das zur Unterstützung des Wachstums von Vertriebspartnern im Bereich der Unternehmensmobilität entwickelt wurde. Die Vertriebspartnerbasis von SOTI wächst jährlich um 41 Prozent, und das Altitude Partner Programm bietet SOTI-Partnern effektive Möglichkeiten, das Wachstum im Bereich Mobility im steigenden Markt der Unternehmensmobilität zu nutzen.

Auf dem Weg des Marktes über BYOD 1.0 hinaus sind die IT-Abteilungen von Unternehmen verstärkt bemüht, die mobilen Arbeitsabläufe der Frontoffice-Aktivitäten mit den Backend-Tätigkeiten zu kombinieren. Da die innovativsten Unternehmen an der Beurteilung der Optimierungsmöglichkeiten von Mobilität arbeiten, um differenzierte Produkte und Dienstleistungen anbieten zu können, benötigt IT fortschrittliche Mobilitätsfeatures und -funktionalitäten, die sie in SOTIs bewährten Lösungen finden, zu denen das Vorzeigeprodukt SOTI MobiControl [<http://www.soti.net/mobicontrol/>] zählt. Mit dem umfassenden, neuen Partnerprogramm und der fortschrittlichen EMM-Technologie bietet SOTI im Vertriebsökosystem deutliche Vorteile.

Carl Rodrigues, President und CEO von SOTI, erklärte: "Unsere Partner sind unsere Lebensader. Wir haben das neue SOTI Altitude Partner Programm mit einem Ziel vor Augen geschaffen - unseren Vertriebspartnern zu helfen, noch erfolgreicher zu werden. Angesichts des explosiven Wachstums des EMM-Marktes erfordert das Vertriebsökosystem nicht nur die fortschrittlichsten Lösungen, gewinnbringende Margen und Anreize, sondern auch einen EMM-Partner, der bei der Schaffung von differenzierten Lösungen und Umsatzwachstum helfen kann. Unser Engagement für den Vertrieb war noch nie so groß, wie unsere nennenswerten Investitionen in die Vertriebsinfrastruktur beweisen, mit denen wir Partnern den Zugriff auf Ressourcen und Fachleute in unserem ganzen Unternehmen bieten. Mit dem SOTI Altitude Partner Programm verfügen SOTI-Partner über die Technologie, die Werkzeuge und das Fachwissen, das sie für den Ausbau ihres EMM-Geschäftes benötigen - und verlangen."

Das weltweite SOTI Altitude Programm bietet nennenswerte Vorteile, wie z.B.:

- Mehrere Programmebenen zur Unterstützung von Wiederverkäufern aller Größenordnungen
- Gewinnbringende Margen auf allen Partnerebenen
- Wachstumsprogramme für Partner zur Beschleunigung der anfänglichen Geschäftstätigkeit und Umsatzerwirtschaftung
- Dedizierte Channel Manager, engagierter Vertrieb und technische sowie Marketingunterstützung zur Sicherstellung des Erfolgs unserer Partner
- RFP-Services zur Unterstützung der Partner bei Ausschreibungen (RFPs) und der Positionierung sowie für den Zugriff auf SOTI-Experten
- SOTI-Centers of Excellence, die Partnern Zugang zu Experten bieten (horizontal und vertikal)
- Zugang zu nicht für den Wiederverkauf bestimmten Produkten, wie Demo-Lizenzen für Vertriebsmitarbeiter und Techniker
- Instrumente für gemeinsame Marketingprogramme
- Prämienprogramme, mit denen Anreize sowie Vertriebs- und Technikressourcen von SOTI für identifizierte Geschäftschancen bereitgestellt werden
- Flexible Trainingsprogramme mit einer Reihe von Optionen für vertriebliche- und technische Ausbildung
- Partnerportal mit zahlreichen Ressourcen, auf das mit allen mobilen Geräten zugegriffen werden kann, und das Partnern Zugang zu Vertriebswerkzeugen, Wettbewerbsinformationen, Co-Brandable Marketingmaterial, Kits zur Lead-Generierung, Produktinformationen und

Know-how sowie Training bietet

SOTI hat in den 12 Jahren seiner Führungsposition im EMM-Bereich einen hervorragenden Ruf erworben, der auf spezifische Beratung, fortschrittlichen EMM-Lösungen sowie herausragendem Fachwissen aufbaut und der es Partnern ermöglicht, ihre Mobilitätsmanagementbereiche aufzubauen und weiter zu entwickeln.

Über [SOTI Inc.de.newsaktuell.mb.nitf.xml.Br@67e13d76](mailto:Inc.de.newsaktuell.mb.nitf.xml.Br@67e13d76) Mit über 12.000 Unternehmenskunden und Millionen von verwalteten Geräten weltweit ist SOTI der meist nachgefragteste Anbieter von Lösungen im Bereich des Enterprise Mobility Managements (EMM). Das innovative Lösungs- und Dienstleistungsportfolio von SOTI bietet Unternehmen genau jene Werkzeuge, die sie zur Mobilisierung ihrer betrieblichen Tätigkeit und Optimierung ihrer Investitionen in Mobilität benötigen. SOTIs Vorzeigeprodukt, MobiControl, erlaubt es Unternehmen, ihre mobilen Mitarbeitern über alle Plattformen hinweg die tägliche Arbeit zu erleichtern sowie zu optimieren und es bietet die erforderliche Sicherheit zur Unterstützung der Richtlinien für unternehmens- und mitarbeitereigene Geräte (BYOD). SOTI erweitert sicheres Mobilitätsmanagement über einfaches Mobile Device Management (MDM) hinaus und bietet eine umfassende, flexible Lösung für das effiziente Management und die Sicherheit aller im Unternehmen eingesetzten mobilen Geräte.

Weiterführende Informationen erhalten Sie auf www.soti.net [<http://www.soti.net/>] oder per E-Mail an sales@soti.net [<mailto:sales@soti.net>], bzw. telefonisch unter +1-888-624-9828 (NA), +44-1213680675 (UK) oder +61-3-90015554 (Australien).

Web site: <http://www.soti.net/>

Kontakt:

KONTAKT: Karen Moore, SOTI Inc., +1-905-624-9828 Nst. 676,
karen.moore@soti.net; Michael Salmassian, Nadel Phelan, Inc.,
+1-831-440-2408, michael@nadelphelan.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100051753/100753455> abgerufen werden.