

Symbolic accresce i vantaggi delle certificazioni F-Secure

Primo distributore italiano di soluzioni antivirus firmate F-Secure, Symbolic possiede, tra i tanti, alcuni valori aggiunti di rilevante importanza. Specializzato nella Network Security, il Vad parmense è, infatti, tutt'oggi l'unico training center autorizzato della società finlandese in grado di rilasciare le certificazioni previste dal Partner Program, oltre ovviamente a F-Secure stessa.

Importanti benefit sono associati ai dealer certificati Gold e Silver che nel Vad possono trovare ulteriori strumenti di supporto al business

«Il programma - ha esordito Nicolas Agrianidis, sales manager di Symbolic - è una proposta di collaborazione

dedicata a tutti i reseller che intendono rivendere le soluzioni F-Secure e prevede diversi livelli di certificazione (Silver e Gold - ndr) ai quali sono collegati importanti vantaggi e benefici. Naturalmente, per diventare un partner certificato F-Secure è necessario frequentare corsi di formazione ad hoc, erogati dal Training Center di Symbolic».

Per quanto riguarda i vantaggi, la certificazione a livello Silver dà diritto a una scontistica privilegiata in particolare sui rinnovi, la visibilità sul sito del vendor, l'accesso alla ResellerNet, le comunicazioni e-mail periodiche contenenti offerte promozionali e presentazioni delle novità, il materiale promozionale per eventi Ict e molto altro ancora.

Una serie di vantaggi cui la certificazione F-Secure Gold aggiunge ulteriori benefici nel caso di raggiungimento di significativi volumi di vendita.

«In particolare - ha sottolineato Agrianidis - all'interno della ResellerNet, F-secure mette a disposizione utili strumenti tecnici e commerciali, fra i quali, l'Offer Calculator, uno strumento ideato per realizzare offerte e preventivi in modo automatico». Frequentare i corsi di certificazione F-Secure presso Symbolic, aggiunge a tutti questi vantaggi ulteriori benefit, offerti direttamente dal distributore.

«Per esempio - ha proseguito il manager - un efficiente supporto tecnico telefonico e via e-mail, consulenze pre-sales e post-sales, visibilità

sul sito di Symbolic nell'area dedicata ai partner F-Secure, corsi tecnici sui prodotti a condizioni particolarmente agevolate, accesso al Portale Symbolic, disponibilità di strumenti marketing come loghi, brochure e comparative, oltre alla possibilità di usufruire di supporto nella realizzazione di presentazioni o eventi dedicati al brand». Il corso e il superamento dell'esame online finale, che potrà essere sostenuto presso la sede Symbolic al termine del training, permettono, poi, alle aziende di acquisire lo status di F-Secure Silver Partner, ricevendo, direttamente dal vendor, un kit di benvenuto.

«Per mantenere il livello di certificazione ottenuta - ha concluso Agrianidis - i dealer dovranno naturalmente sottoporsi a un aggiornamento tecnico e commerciale costante. Un impegno supportato da Symbolic attraverso un ricco calendario formativo, composto da Webinar, corsi tecnici in aula, corsi ad hoc, Lab Zone (corsi tecnici avanzati con prove di laboratorio - ndr) e numerosi incontri periodici».

Tra le ultime attività di supporto dedicate al canale, F-Secure ha infine recentemente lanciato la Lead Generation Campaign, finalizzata a favorire l'incremento delle vendite dei rivenditori. Tramite l'iniziativa, infatti, i dealer hanno la possibilità di utilizzare dei filmati personalizzabili, creati direttamente dal vendor, con cui proporre ai clienti o prospect le soluzioni dello specialista di sicurezza. □

