

Comstor intensiviert Partnerunterstützung in 2009

Mit aktivem Sales-Support, Business Development-Programmen und Trainings für Vertrieb und Technik stärkt Comstor den lösungsorientierten Cisco Fachhandel

Berlin, 19. Januar 2009 – Comstor, der führende deutsche Cisco Value Add Distributor, intensiviert ihre Initiativen im Bereich Reseller-Development. Wo andere Service und Support schmälern, geht Comstor, ein Tochterunternehmen der multinationalen Westcon Group, mit Blick auf den ITK-Fachhandel gewohnt partnerorientiert und servicebewusster denn je ins neue Jahr. Für 2009 bietet der Berliner Cisco-Spezialist ein in Art und Umfang einmaliges Rundum-Programm zur Unterstützung der einschlägigen System- und Fachhandelshäuser. Strikt orientiert an den geschäftlichen Bedürfnissen der Partner und konsequent ausgerichtet an den ökonomischen Zielen und Optimierungszwängen der mittelständischen Wirtschaft, bieten die Comstor Partnerinitiativen einen differenzierten Mix aus Qualifizierung, Business Development und Projektidentifizierung.

Aktiver Pre- und Post-Sales-Support

"Gerade in diesen allgemeinwirtschaftlich schwierigen Zeiten wollen wir mehr denn je mit dazu beitragen, dass unsere Partner sich durch unsere Flexibilität, Initiative und Sinn für die faktischen Bedürfnisse des Mittelstands als ITK-Dienstleister im Markt behaupten", kommentiert Joachim Braune, Geschäftsleitung der Berliner Comstor. "Unsere Stärken sind handfeste Mehrwerte, konkrete Projektanbahnung und die Entwicklung neuer tragfähiger Geschäftsfelder. Und die sind gefragt."

Dazu verweist Comstor nicht nur auf die größte Ad-hoc-Verfügbarkeit über ihre drei europäischen Zentrallager, sondern präsentiert sich beispielsweise auch landauf, landab als der einzige VAD mit einem eigenen Demo-Programm. Der Comstor Service »Rent-a-Lab« ermöglicht mit seinem Leih-Equipment hauseigene Präsentationen und die Schulung von führender Technik im ganz großen Stil. Insbesondere neue Technologien etwa im Voice-Umfeld lassen sich derart auch von den kleineren Fachhändlern beraten und anbieten. Passende Pre- und Post-Sales-Services dazu erbringt die Comstor mit ihrem CCIE-geführten Technikteam auch vor Ort, ebenso wie einen hochqualifizierten technischen Support. Dafür steht den Comstor-Partnern eine eigene Hotline mit zertifizierten Technikern zur Verfügung. Ähnlich ist es im Vertrieb, wo persönliche Ansprechpartner, die den Fachhandel eingehend zu diversen Cisco Technologien beraten, mindestens eine CSE-Zertifizierung aufweisen. Nicht zuletzt profitieren treue Comstor-Partner von der hauseigenen Lead- bzw. Projektgenerierung.

Differenzierung und Qualifizierung

Neben Marketing Services zur Partnerunterstützung setzt Comstor auf kompetente Wettbewerbsinformationen für ihre Partner, die neuerdings durch Webex-Seminare und Webcasts zu aktuellen Schlüsselthemen gestützt werden. Ein Vielzahl von technischen und vertrieblichen Trainings, Workshops zu neuesten Trends im IT-Umfeld und praxisnahe Seminare - oftmals gemeinsam mit Cisco - belegen den hohen Qualifizierungsanspruch des VAD. Bereits zum Jahresanfang hatte Comstor mit dreiteiligen Workshop-Reihen ihre deutschlandweiten »UC Trainings« wieder aufgenommen. Über ihren Schulungspartner Fastlane starteten die Berliner die ersten Sessions der vertrieblich-technischen Trainings zu Cisco Unified Communication nun auch an verschiedenen Standorten in der Mitte und im Norden Deutschlands. Weitere werden folgen, denn Comstor intensiviert ihre Partnerunterstützung in 2009.

Aktuelle Veranstaltungshinweise unter: www.comstor.de.



Hintergrund

Schulungsprogramme wie Comstors »UC Trainings« liefern anhand praxisnaher Aufgabenstellungen bei Kalkulation und Beratung die entscheidenden Argumente im Kundenkontakt. Sie sind ein Teil des vielschichtigen Comstor Reseller Development Programs. Dabei richten sich diese Veranstaltungen ebenso an die Nachwuchsleute wie an erfahrene Kräfte im Fachhandel, um dem Business Development im Unternehmen Nachdruck zu verleihen.

Comstor entwickelt mit ihrem Trainingspartner Fastlane spezielle Programme für Fachhändler, aber auch technische Schulungen für Supporter oder Projektmitarbeiter. Laufende Workshops, Roadshows und Seminare beziehen sich bei Comstor traditionsgemäß auf die praktischen Fragen des Tagesgeschäfts. Denn das erklärte Ziel des Comstor Reseller Development Programs ist es, die Partner für einen stark umkämpften Markt zu qualifizieren und für eine Differenzierung der eigenen Fachhändlerschaft aufgrund ausgewiesener Lösungskompetenz und eigenen Fachwissens zu sorgen.

Für Fragen um Comstor Reseller Development Program steht das Comstor Produktmanagement-Team unter der Tel. 030/34603-500 oder per E-Mail an marketing@comstor.de gerne zur Verfügung.

Über Comstor

Comstor, ein Unternehmen der Westcon Group, ist der weltweit führende Spezialanbieter für Cisco sowie für Lösungen im Bereich Networking, Security, Mobility und Konvergenz. Als Cisco fokussierter Distributor im Kreise erstklassiger ITK-Hersteller und Lösungsanbieter von Rang steht die Comstor Berlin ihren Channel-Partnern, Resellern, VARs und Service Providern bei allen Fragen zu IP-Netzwerken, Voice & Video, Security oder Mobility zur Seite. Allseitige Unterstützung der Partner in Vertrieb und Technik und die Geschäftsoptimierung in PreSales, Sales und AfterSales sind für Comstor der Garant für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit dem erklärten Ziel, neue ertragreiche Geschäftsfelder zu erschließen und zu besetzen.

Kontakt

Comstor, a Westcon Group Company
Mario Gothan
Kaiserin-Augusta-Allee 113
10553 Berlin

Telefon +49 (0)30 346 03 503
Fax +49 (0)30 346 03 199
mario.gothan@comstor.de

Pressekontakt

Riba:BusinessTalk GmbH
Aki Blum
Klostergut Besselich
56182 Urbar / Koblenz

Tel.: +49 (0)261-963757-0
Fax: +49 (0)261-963757-11
ablum@riba.eu

