

Pressemitteilung

Datum: 01.10.2012

Branche: IT-Sicherheit / Vertrieb / Personal

Adyton Systems startet neues Partnerprogramm und setzt im Vertrieb auf Branchenkenner

Intensive Trainings und Zertifizierungsstufen bilden die Grundlage des neuen Partnerprogramms

Leipzig, 1. Oktober 2012. Der Leipziger Hersteller von Next-Generation-Firewalls setzt bei der Überarbeitung seines Partnerprogramms auf detaillierte Fachinformationen und besseren Service für seine Partner. Neben einer umfassenden Beratung und gezielten Schulungen in Technologie und Vertrieb seiner Netzwerksicherheitslösung, profitieren künftige Distributionspartner auch von exklusiver Unterstützung bei Projekten. Ein umfangreicher Partnerbereich, Support in Vertrieb und Technik sowie vielseitige Unterstützungen bei Vertriebsaktionen sind weitere Vorteile der neuen Channelpolitik. Dabei legt Adyton Systems den Fokus auf die fachliche und technische Expertise seiner Distributionspartner sowie ein an die jeweiligen Anforderungen seiner Partner angepasstes Zertifizierungsmodell. Das Netzwerksicherheitsunternehmen konnte bereits Partner in der Region D/A/CH, Benelux und den Nahen Osten für sich gewinnen.

Neben dem exklusiven Partnerprogramm für nationale und internationale Vertriebspartner setzt Adyton Systems auf erfahrene Branchenkenner und fokussiert damit die Umsetzung einer einheitlichen Vertriebspolitik. Ralph Skoruppa verantwortet seit Mai die Vertriebsaktionen bei Adyton Systems. Nach einer nunmehr 22-jährigen Vertriebskarriere bei international agierenden IT-Unternehmen wie Magirus, Workstation 2000, CA Technologies und Hewlett Packard verfügt er über umfangreiches Fachwissen hinsichtlich der erfolgreichen Entwicklung und Implementierung von direkten und indirekten Vertriebsstrategien. Im Speziellen betreute Skoruppa die erfolgreiche Geschäftsentwicklung und Neugewinnung von Channelpartnern in Zentraleuropa. Zuletzt verantwortete er als Channel Sales Manager innerhalb der Internet Security Business Unit bei CA Technologies das Partnergeschäft der Region D/A/CH.

»Firewalls gehören mittlerweile zum Basisschutz eines jeden Unternehmens. Die Next-Generation-Firewall NETWORK PROTECTOR ist die logische Weiterentwicklung, um auch zukünftig mit den sich ständig verändernden Bedrohungen der IT-Infrastruktur Schritt zu halten. Adyton Systems verfolgt mit seiner Technologie der Applikationserkennung sowie der vollständigen Positivvalidierung des gesamten Netzwerkverkehrs einen innovativen Ansatz mit viel Potential. Ich freue mich, das Unternehmen dabei erfolgreich zu unterstützen.« sagt Ralph Skoruppa.

Ralph Skoruppa und das Vertriebsteam von Adyton Systems stehen während der Messe it-sa 2012 vom 16. bis 18. Oktober am Stand 220 für persönliche Gespräche zur Verfügung.

Weitere Informationen zum Veranstaltungsprogramm auf der it-sa 2012: www.adytonsystems.com/de/itsa-2012

Über Adyton Systems

Adyton Systems ist ein Technologieunternehmen aus Leipzig und hat das Konzept der Next-Generation-Firewall revolutioniert. NETWORK PROTECTOR bietet eine einfach zu bedienende Komplettlösung und garantiert mittels der neuartigen Technologie der vollständigen Positivvalidierung in Kombination mit Applikations-Whitelisting höchste Netzwerksicherheit. Adyton Systems nutzt hierfür die neueste Deep-Packet-Inspection (DPI)-Technologie. Das Leipziger Unternehmen ist Mitglied im Bundesverband IT-Sicherheit e.V. Teletrust und trägt das Qualitätszeichen »IT-Security made in Germany«. www.adytonsystems.com

Pressekontakt

Christiane Hultsch | Marketing Manager

Tel. +49-341-392993431
Fax +49-341-392993439
E-Mail pr@adytonsystems.com
Internet www.adytonsystems.com