NEWS RELEASE

Mitel renforce son engagement envers ses partenaires en faisant évoluer son Programme Partenaire

4/30/2021

Les nouveautés au niveau des modes de commercialisation et des ressources permettent aux partenaires de maitriser le cycle de vie des solutions de communications de leurs clients et de soutenir l'accélération en matière d'adoption du cloud.

Mitel®, l'un des leaders mondiaux dans le domaine des communications d'entreprise, accentue son engagement auprès de ses partenaires et son approche « PartnerFirst » grâce aux nouveautés apportées à son programme partenaire. Conçu à partir des retours d'expérience des partenaires Mitel, ce programme distingue et récompense le rôle critique de ces derniers dans le cycle de vie des solutions de communication des clients en intégrant un nouvel ensemble de ressources, de formations, d'outils et d'incentives, répondant à l'accélération de la demande sur le marché du cloud, pour que chaque partenaire bénéficie de l'essor grandissant de ces technologies.

« Le monde du travail a considérablement évolué au cours de l'année passée et nos partenaires ont été en première ligne de cette transformation, assurant la poursuite de l'activité d'innombrables entreprises grâce à leur connaissance approfondie de l'activité de chacun d'entre eux et avec l'aide des technologies de Mitel », commente Frédéric Archimbaud, Directeur Commercial, Mitel France. « A mesure que la définition de « l'environnement de travail » devient de plus en plus spécifique à chaque entreprise, l'expertise et les connaissances apportées par notre communauté de partenaires revêtent une importance plus critique que jamais pour le succès de nos clients. En poursuivant nos investissements destinés à accroître la valeur de notre programme, nous avons pour objectif

d’aider nos partenaires à renforcer encore ces liens, tout en facilitant l’optimisation de leurs revenus et le développement de leur activité. »

Les nouveautés apportées au programme cette année visent à reconnaitre et à récompenser les partenaires qui démontrent leur engagement à s'approprier le cycle de vie des solutions de communications de leurs clients. Mitel sait depuis longtemps la valeur que ses partenaires, hautement qualifiés tant sur le plan commercial que technique, apporte aux clients. Dans le cadre du programme, les partenaires de Mitel sont formés, d’un point de vue commercial comme technique, et sont certifiés. La nouveauté cette année s’incarne par une évolution du système de points et l’arrivée de distinctions supplémentaires pour les partenaires qui vont au-delà des critères minimaux de certification, dans le but notamment d’acquérir des compétences commerciales et techniques avancées.

Parmi les opportunités offertes aux partenaires pour renforcer leur expertise figure une nouvelle certification, celle de la gestion de l’ensemble du cycle de vie des clients - Customer Lifecycle Engagement Certification. Cette certification porte sur le renouvellement des licences de logiciels, les efforts de fidélisation mis en place par les équipes commerciales des partenaires ainsi que l’accompagnement des clients dans leurs initiatives de modernisation technologique. Et cela qu’il s’agisse de veiller à ce que les entreprises bénéficient des versions et fonctionnalités les plus récentes, ou bien de les guider dans leur migration vers le cloud ou vers des offres de souscription. Cette nouvelle certification sera lancée au second semestre.

« Alors que les clients abordent de nouvelles étapes dans leurs parcours de mutation technologique et de consommation de ces technologies, notre objectif demeure le même : nous travaillons pour que chacune de ces organisations reste connectée et productive tout en lui donnant les moyens de répondre à l’évolution des besoins de l’environnement de travail actuel en faisant appel à Mitel et ses partenaires », ajoute Frédéric Archimbaud.

Alors que la pandémie accélère l’adoption des technologies cloud, Mitel instaure, dans son système d’évaluation des performances, des points destinés à récompenser les partenaires qui dynamisent les ventes dans le cloud et les nouveaux services par abonnement. Mitel a récemment annoncé aux Etats-Unis son modèle MiCloud Connect Partner Managed, qui permet aux partenaires de continuer à détenir la relation avec leurs clients ayant migré vers un mode UCaaS, depuis la vente en passant par le support et le service client. Ce modèle a d’ores et déjà dépassé les prévisions initiales et a été accueilli positivement par les clients, confirmant la valeur que les partenaires apportent aux entreprises. Mitel prévoit d’étendre le modèle Partner Managed en mode wholesale dans plusieurs pays dans le courant de cette année.

En 2021, Mitel a poursuivi ses investissements destinés à soutenir l’ensemble du programme, en intégrant notamment des outils optimisés pour l’élaboration de devis, l’extension du Global Partner Interaction Center et de

ses équipes de support, ainsi que de nouveaux programmes de marketing dont le lancement est prévu cet été.