NEWS RELEASE

Mitel stärkt Go-to-Market-Strategie in Deutschland durch Partnerschaft mit Westcon-Comstor

7/17/2018

Globaler Distributor erfüllt Anforderungen mittelgroßer Unternehmen mit Portfolio von Mitel für On-Site- und Cloud-Kommunikation und -Kollaboration

- Neue Partnerschaft erweitert die Geschäftsmöglichkeiten von Mitel in Deutschland, da Kunden nach Cloud-fähigen Lösungen suchen
- Mehr Unternehmen in Deutschland können die Vorteile nahtloser Kommunikation und Kollaboration zu nutzen
- Channel-Partner erhalten starken Support und Zugang zu marktführenden Lösungen

Mitel, ein weltweit führender Anbieter von Unternehmenskommunikation, hat heute seine Partnerschaft mit Westcon-Comstor, einem führenden Technologie-Distributor, bekannt gegeben. Westcon-Comstor wird das Portfolio von Mitel für On-Site- und Cloud-basierte Kommunikations- und Kollaborations-Lösungen auf dem deutschen Markt vertreiben.

Unternehmen suchen zunehmend nach neuen Technologien, um den digitalen Wandeln in ihrem Geschäft voranzutreiben. Die Nachfrage nach nahtloser Kommunikation und Kollaboration wächst und Channel-Partner suchen nach Best-in-Class-Lösungen, die ihre Möglichkeiten maximieren. Mitel wird eng mit Westcon-Comstor zusammenarbeiten, um den Bedürfnissen mittelgroßer Unternehmen mit dem umfassenden On-Site-Portfolio und

Anwendungen nachzukommen. Westcon-Comstor wird sein Angebot sukzessive um das Cloud-Portfolio von Mitel erweitern, um die starke Dynamik in der Cloud-Einführung in Deutschland zu nutzen.

„Mit seiner marktführenden Position und dem umfangreichen Angebot an On-Site- und Cloud-Lösungen verfügt Mitel über ein äußerst attraktives Portfolio, das es uns ermöglicht, die Bedürfnisse von KMUs und größerer Unternehmen gleichermaßen zu erfüllen“, sagt Marianne Nickenig, Senior General Manager UCC bei Westcon-Comstor DACH & EE. „Die Fähigkeit von Mitel, die Anforderungen von Unternehmen mit beiden Modellen zu erfüllen, gibt uns und unseren Kunden die Flexibilität und Auswahl, die benötigt wird, um die heutigen und zukünftigen Anforderungen zu erfüllen.“

„Mit Westcon-Comstor werden Reseller-Partner in Deutschland in der Lage sein, ihre Angebote mit unseren Cloud-fähigen Lösungen zu stärken und letztlich ein nachhaltiges Geschäft aufzubauen. Gemeinsam werden wir Endkunden mit einem starken Vertriebs- und Service-Netzwerk sowie einem breiten Portfolio marktführender Kommunikationslösungen den besten Weg in die Cloud bieten“, sagt Manuel Ferre-Hernandez, Sales Director bei Mitel Deutschland. „Die Partnerschaft mit Westcon-Comstor adressiert die unmittelbaren Bedürfnisse deutscher Unternehmen und ebnet den Weg für weiteres Wachstum auf dem attraktiven Markt für Cloud-basierte und hybride Lösungen."

Social Media

Twitter: @Mitel stärkt Go-to-Market-Strategie in Deutschland durch Partnerschaft mit @WestconComstor

Tags/Keywords

Westcon-Comstor, mittelgroße Unternehmen, Communication and collaboration, Cloud

About Mitel

Als ein globaler Marktführer für Unternehmens-Kommunikationslösungen ermöglicht Mitel mehr als 2 Milliarden Verbindungen täglich. Mitel (Nasdaq: MITL) (TSX: MNW) unterstützt Unternehmen in der Kommunikation und Zusammenarbeit mit ihren Kunden und hilft ihnen dabei, innovative Dienstleistungen anzubieten. Unsere Innovations- und Kommunikationsexperten kümmern sich um mehr als 70 Millionen Nutzer in über 100 Ländern. Für weitere Informationen gehen Sie auf www.mitel.de oder folgen uns auf Twitter @Mitel_DE.

Mitel ist eine eingetragene Marke von Mitel Networks Corporation.

Alle anderen Markenrechte liegen bei ihrem jeweiligen Inhaber.

MITL-C

Contact Information

Media
Sandrine Quinton
+33 (0)130-964-301
sandrine.quinton@mitel.com