

Vonage präsentiert überarbeitetes Channel Partner Program und neues Partner Experience Portal

06.05.2021, 12:18 | Medien & Telekommunikation

Pressemitteilung von: Vonage

Presseagentur: messerPR

Verbesserte Experience für Channel-Partner mit erweiterten Funktionen, Incentives und Trainings

Holmdel, USA, den 06. Mai 2021 – Vonage (Nasdaq: VG), einer der führenden Anbieter von Cloud-Kommunikationslösungen für Unternehmen, gibt die Einführung seines neu gestalteten Channel-Partnerprogramms und des neuen Partner Experience Portals bekannt. Der Launch ist Teil der unternehmensweiten Vonage-Initiative für strategisches Wachstum, Vonage Accelerate, die den Fokus des Unternehmens auf den Partner-Channel verstärken und Channel-Investitionen sowie entsprechende Aktivitäten vorantreiben soll. Die im März 2021 eingeführten erweiterten Funktionen verhelfen Channel-Partnern auf der ganzen Welt zu nachhaltigem Erfolg. Sie ermöglichen ihnen, bessere Kundenzahlen zu erzielen, schneller zu wachsen und ihr Umsatzpotenzial zu vergrößern.

Das neu eingeführte Partnerprogramm und -portal gibt dem rasanten Wachstum des Vonage-Channels – einem zentralen Element der Wachstumsstrategie von Vonage – weiteren Auftrieb. Dank der neuen Funktionen und der Vonage Communications Platform können Vonage-Partner sicherstellen, dass ihre Kunden vernetzt bleiben und von einer optimalen Experience profitieren, unabhängig vom Standort und vom Kanal. Die Vonage Communications Platform (VCP) ist eine der marktführenden Cloud-Kommunikationsplattformen, die via APIs, Unified-Communications- und Contact-Center-Innovationen die technische Basis für die globalen Kommunikationslösungen von Vonage-Kunden und -Partnern bildet.

„Unsere Channel-Partner gehören zu den wichtigsten Beziehungen, die wir haben“, so Vonage Channel Chief Jim Regan. „Wir haben auf das Feedback unserer Partner reagiert und sowohl unser Channel Partner Program als auch das Partner Experience Portal verbessert. Unser Commitment für den Erfolg unserer Partner verstärken wir, indem wir in unser Channel-Modell und die zugehörigen Tools und Infrastrukturen investieren. Auf diese Weise können wir unsere Partner in ihren Schlüsselmärkten unterstützen und ihnen die Zusammenarbeit mit uns erleichtern.“

Die aktuellen Neuerungen bieten der wachsenden Partner-Community nicht nur zusätzliche Vorteile und die Chance auf ein schnelleres Wachstum. Sie eröffnen ihr darüber hinaus neue Möglichkeiten durch weitere Partnermodelle – Value Added Reseller, Reseller, Distributoren und Referral-Partner – und neue Absatzmärkte in der EMEA-Region, Kanada, Australien und Neuseeland.

„Unsere Arbeitswelt hat sich grundlegend verändert“, fährt Regan fort. „Die Unternehmen arbeiten jetzt mehr denn je mit Cloud-Kommunikation, um Mitarbeiter, Kunden und Partner weltweit zu vernetzen – und damit eine bessere Experience und bessere Ergebnisse zu erzielen. Gemeinsam mit unserer geschätzten Partner-Community möchten wir unseren Kunden diese Lösungen näherbringen.“

„Einer der Gründe, warum Sandler Partners schon so lange mit Vonage zusammenarbeitet, liegt darin, dass diese Zusammenarbeit so einfach ist. Vonage engagiert sich wirklich für seine Partner. Das merkt man am Produktangebot ebenso wie an seinen kontinuierlichen Investitionen in den Partner-Channel“, erklärt Paul Seeley, Senior Vice President bei Sandler, einem Vonage Pinnacle Partner. „Die dynamischen Programme, Incentives, Trainings- und Enablement-Tools machen es uns leicht, erfolgreich zu sein und unseren Kunden zu helfen, sich auf dem Markt durchzusetzen.“

„Wir sind stolz darauf, dass wir unseren Partnern die Tools, Technologien und Supportleistungen bereitstellen, die sie für die moderne Arbeitswelt brauchen“, meint Shane Speakman, Vice President of UCaaS bei Telarus, einem Vonage Pinnacle Partner. „Unsere langjährige Partnerschaft mit Vonage zeugt von diesem kundenzentrierten Geschäftskonzept.“

Das Vonage Channel Partner Program und Tools wie das Partner Experience Portal ermöglichen es, den Kunden weiterhin in den Mittelpunkt unserer Geschäftsstrategie zu stellen. Außerdem versorgen sie das Telarus-Team mit allem, was es benötigt: Wir erhalten Schulungen, Marketingmaterial, Sales-Support und noch einiges mehr. Das hilft uns und unseren Partnern erfolgreich zu sein.“

Vonage Channel Partner Program

Das neue Channel Partner Program zeichnet sich vor allem durch seine mehrstufige Struktur aus, die Anreize für die Zusammenarbeit mit Vonage schafft. Sie bietet dem Partner verschiedene Möglichkeiten, mit wachsendem Geschäft „aufzusteigen“. Jede Stufe – „Explorer“, „Select“, „Insider“ und „Pinnacle“ – ist mit bestimmten Vorteilen verbunden. Sie sollen die Partner dazu anregen, in höhere Stufen zu wechseln und mit Vonage erfolgreicher zu sein. Das neue Programm beinhaltet ebenfalls eine intensivere und individuelle Unterstützung der Partner und ihrer Kunden - vor, während und nach der Implementierung der Vonage-Lösung. Auch das Onboarding neuer Partner soll schneller und besser vonstattengehen. Diese erhalten durchgehend die Support- und Schulungsleistungen, die sie für den optimalen Einsatz von Vonage-Produkten und -Services brauchen.

Auch eine neue Trainingsplattform gehört nun zum Vonage Channel Partner Program: Vonage Verified. Dieses brandneue Onboarding- und Trainingsprogramm soll Partnern dabei helfen, den Grundstein für einen erfolgreichen Vertrieb von Vonage-Produkten zu legen. Mit monatlichen Live-Trainings und umfassenden Produktschulungen fördert Vonage Verified so das Wachstum seiner Partnerunternehmen.

Partner Experience Portal

Leichter denn je ist die Zusammenarbeit mit Vonage im neuen Partner Experience Portal: Dank der überarbeiteten Navigation ist das neue Portal intuitiver und nutzerfreundlicher als zuvor. Umfangreichere Self-Service- und Support-Funktionen erleichtern den Partnern zudem die erfolgreiche Arbeit mit Vonage. Das neue Portal liefert detaillierte Informationen, Analysen und Berichte, wie Berichte einzelnen Accounts und Verträgen, die Zahlungshistorie, Informationen zu den Hauptansprechpartnern sowie Daten zu Vertragsverlängerungen. Über das Portal erhalten die Partner außerdem Aufschluss über ihre Provisionen und Incentives sowie Informationen, die sie für einen besseren Kundenservice brauchen.

Mehr über das neue Vonage Channel Partner Program and Partner Experience Portal erfahren Sie hier: <https://www.vonage.com/content/dam/vonage/us-en/partners/data-sheets/Channel-partner-program-and-partner-experience-portal.pdf>

Portrait

Über Vonage

Vonage, (Nasdaq:VG) einer der führenden Anbieter von Cloud-Kommunikationslösungen, hilft Unternehmen dabei, ihre digitale Transformation zu beschleunigen. Die Vonage-Plattform ist voll programmierbar und ermöglicht die Integration von Video-, Voice-, Chat-, Messaging- und Verifizierungsfunktionen in vorhandene Produkte, Workflows und Systeme. Auf ihr basieren die voll programmierbaren Unified-Communications- und Contact-Center-Lösungen von Vonage, mit denen die Unternehmen ihre Arbeits- und Kommunikationsweise standortunabhängig umgestalten können. Sie sorgen für eine enorme Flexibilität und stellen die betriebliche Kontinuität sicher.

Der Hauptsitz der Vonage Holdings Corporation befindet sich in New Jersey, USA. Weitere Niederlassungen betreibt

das Unternehmen in den USA, Europa, Israel und Asien. Folgen Sie uns auf Twitter (twitter.com/vonage) oder werden Sie Vonage-Fan auf Facebook (facebook.com/vonage). Abonnieren Sie uns auf YouTube: youtube.com/vonage.

Weitere Informationen unter: <https://www.vonagebusiness.de/>.

News-ID: 1210103 • Views: 970 (Stand: 04.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1210103/Vonage-praesentiert-ueberarbeitetes-Channel-Partner-Program-und-neues-Partner-Experience-Portal.html>