

Emulex startet neues Channel-Programm für besseren Service und Support

12.10.2007, 11:33 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Emulex*

Presseagentur: *HBI Helga Bailey*

Mit gesteigerter Effizienz und individuell angepassten Features geht das Programm auf die Anforderungen der Reseller ein

München, 12. Oktober 2007 - Emulex Corporation (NYSE:ELX) kündigt ein Channel-Programm an, das den Channel-Partnern mit unerreichter Effizienz individuell zugeschnittene Leistungspakete offerieren soll. Gleichzeitig gibt das Emulex Reseller Programm die Möglichkeit, ihr Netz aus Server und Storage-Integratoren, VARs (Value-Added Resellers) und Channel-Beratern zu erweitern. Diese können sich so verstärkt der Empfehlung und Einrichtung von SAN-Lösungen (Storage Area Network) widmen.

Craig Skelton, Director of Channel Sales for EMEA bei der Emulex Corporation, erklärt dazu: „Das Emulex Reseller Programme ist eine entscheidende Komponente der im vergangenen Jahr entworfenen Wachstums und Diversifizierungs-Strategie unseres Unternehmens. Es soll das Kerngeschäft von Emulex stärken und helfen, den Marktanteil zu steigern. Insgesamt gibt uns dieses neue Programm die Möglichkeit, unsere Vertriebs und Marketing-Aktivitäten besser mit unseren Channel und OEM-Partnern abzustimmen.“

Teilnehmer des neuen Emulex Reseller Programms können exklusive Vorzugsangebote nutzen wie etwa Marktentwicklungs-Gelder, Inzahlungnahme und Demoproducte sowie Verkaufsförderungs-Hilfen – allesamt ausgerichtet auf das Ziel, die Profitabilität und das Wachstum der Emulex-Vertriebspartner zu steigern. Ebenso haben Reseller Zugang zu einer Online-Applikation, die es erlaubt, Abschlüsse zu registrieren und zu verfolgen, wodurch sich der Zeitaufwand für den Vertriebsprozess verringert. Nicht zuletzt stehen den Mitgliedern zahlreiche leistungsfähige Vertriebs und Schulungs-Hilfsmittel zur Verfügung.

Dazu Doug Hazell, Account Manager bei HPS: „Emulex hat bei der Ausarbeitung dieses Programms an seine Reseller gedacht. Das Portal zum Emulex Reseller Programme ist bedienerfreundlich, ermöglicht uns die vollständige Kontrolle über den Informationszugriff speziell im Zusammenhang mit unserem Geschäft und erlaubt uns die Einblicknahme in den Status unserer Transaktionen. Emulex ist seit mehreren Jahren unser Geschäftspartner und weiß genau, was wir brauchen. Dies war für uns der Anlass, uns dem Emulex Reseller Programme anzuschließen. Wir freuen uns auf die weitere gemeinsame Arbeit mit dem Ziel, die Verbreitung von Emulex-Produkten voranzubringen.“

Das Emulex Reseller Programme steht Partnern in Nordamerika, Europa, dem Nahen Osten und Afrika zur Verfügung. Hier die wichtigsten Komponenten des Programms:

- Online Partner Resource Centre: Dieses Ressourcenzentrum fasst an einem Ort alle individuell zugeschnittenen Informationen zusammen, die Reseller zur Unterstützung des Vertriebsprozesses benötigen – von technischen Tools über Schulungs-Materialien und aktuelle Meldungen bis hin zu Promotion-Programmen.
- Reseller Programme Portal: Dieses Internet-Portal dient als zentraler Anlaufpunkt für das Management von Emulex-Vertriebskanalprogrammen sowie zur beschleunigten Verarbeitung von Eingaben. Da alle Eingabe, Forderungs und Verfolgungs-Prozesse online ablaufen, müssen Reseller deutlich weniger Zeit für die Administration des Programms aufwenden. Anstatt sie für das Management des Reseller-Programms aufzuwenden, kann die wertvolle Zeit auf andere Aufgaben wie etwa den Verkauf genutzt werden.
- Verschiedene Programm-Kategorien: Die verschiedenen Reseller benötigen unterschiedlich viel Support. Das Emulex

Reseller Programme trägt diesen Besonderheiten Rechnung, indem es in drei Abstufungen (Silber, Gold und Platin) angeboten wird. In welche dieser Kategorien der einzelne Reseller eingeordnet wird, hängt von der Zahl der verkauften Emulex-Produkte, der aktuellen Stückzahl und den Geschäftsplänen des jeweiligen Unternehmens bezüglich des Vertriebs von Emulex-Produkten ab.

Auch seinen Distributions-Partnern Avnet, ACAL, Bell Micro EMEA, Distriologie, FourLeaf, Info X Distribution, Ingram Micro und Tech Data hat Emulex die Möglichkeit eingeräumt, eine entscheidende Rolle in diesem Programm zu spielen. Das Programm erlaubt den Distributoren, Reseller bei der Registrierung von Abschlüssen zu unterstützen, um ihnen zu Zeitersparnis und mehr Profitabilität zu verhelfen. Überdies haben die Distributoren Zugang zum Online Partner Resource Centre des Programms, das mit aktuellsten Produktinformationen sowie Materialien für Vertrieb und technische Schulungen aufwartet.

Weitere Informationen über das neue Emulex Reseller Programme gibt es unter <http://www.emulex.com/partners/reseller.jsp>.

Portrait

Über Emulex

Die Emulex Corporation, der kompetenteste Name im Bereich der Storage-Networking-Konnektivität, ist ein führender Anbieter der entscheidenden Komponenten zum Aufbau intelligenter Datacenter-Infrastrukturlösungen. Die führenden Server und Storage-Anbieter der Welt setzen auf die preisgekrönten HBA und Embedded-Storage-Switching-Lösungen, die intelligenten Storage-Plattformen und die I/O-Controller-Produkte von Emulex, wenn es um den Aufbau zuverlässiger, skalierbarer und leistungsfähiger Storage und Server-Lösungen geht. Emulex rangierte in der Deloitte Technology-Fast-50-Liste des Jahres 2005 auf Platz 19. Die Aktien des Unternehmens werden an der New York Stock Exchange gehandelt (NYSE:ELX). Der Unternehmenszentrale befindet sich im kalifornischen Costa Mesa. Pressemitteilungen und weitere Informationen über Emulex finden Sie unter <http://www.emulex.com>.

News-ID: 163885 • Views: 120 (Stand: 07.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/163885/Emulex-startet-neues-Channel-Programm-fuer-besseren-Service-und-Support.html>