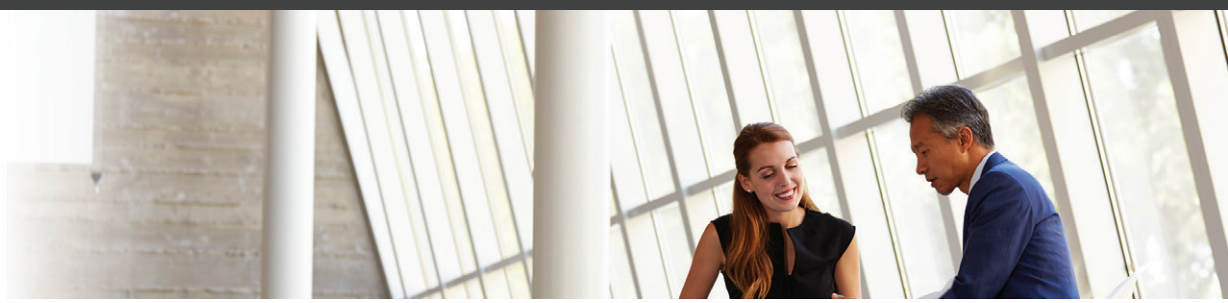

La technologie classée N°1*, recommandée par les experts.

Les brillants résultats des tests de détection et de stabilité ont eu une influence majeure sur la décision de Direct2Channel de vendre des solutions de Bitdefender. « La plupart de nos employés ayant travaillé chez divers distributeurs de solutions de sécurité, nous bénéficions de dizaines d'années d'expérience collectives du marché de la sécurité des endpoints. Aucune entreprise n'est parfaite, mais à notre sens, Bitdefender combine un produit de qualité, une vision novatrice et une équipe d'assistance fabuleuse, ce aussi bien au niveau local que mondial. À chaque fois que nous avons à interagir avec l'équipe de Bitdefender, nous avons vraiment l'impression que leur priorité est d'assurer notre réussite. Lorsqu'un de nos clients a un problème avec le produit, ce qui à vrai dire est plutôt rare, Bitdefender est extrêmement réactif, » a déclaré Carlos Zevallos, Président de Direct2Channel.

En tant que distributeur à valeur ajoutée expérimenté dans le domaine des solutions cloud, Direct2Channel sait bien que le cloud est un produit de plus en plus attractif pour les PME ainsi que pour les MSP. Il permet d'assurer une gestion simplifiée, et assure un grand nombre de fonctionnalités tout en couvrant la virtualisation, une fonction dont 95 % de notre base de client a besoin. La virtualisation est en effet un « must have » pour de nombreuses entreprises. « Par le passé, nos partenaires et clients dans le domaine de la virtualisation avaient à choisir entre sécurité et performance. La plateforme GravityZone de Bitdefender permet néanmoins d'assurer les deux à la fois pour les environnements virtualisés », a déclaré M. Zevallos.

La détection de pointe par base de signatures ainsi que les technologies cloud et comportementales ont été des outils essentiels qui ont aidé les partenaires de Direct2Channel à décrocher de nouveaux clients finaux sur un marché très compétitif. Leurs applications révolutionnaires, comme GravityZone Security for Virtualization, avec son impact faible sur les performances, ses analyses rapides, et sa capacité à être exécuté depuis n'importe quel hyperviseur, ont également été un critère majeur pour les distinguer de la concurrence.

Les revendeurs de Direct2Channel sont particulièrement enthousiastes à l'idée de proposer des solutions de Bitdefender. Après avoir réalisé leurs propres recherches, étudié les comparatifs, et participé à des démonstrations sur site, les utilisateurs finaux finissent habituellement par choisir Bitdefender. Les retours que Direct2Channel reçoit de la part de ses clients touchent à la simplicité d'utilisation et à la faible maintenance des produits professionnels de Bitdefender, ainsi qu'à leur capacité à détecter efficacement un grand nombre de menaces zero-day.

Une collaboration simple, facile et directe.

Les solutions de Bitdefender ont ajouté de la valeur à la base de clients de Direct2Channel en leur donnant des clés pour réussir leur prospection : un produit de qualité, respecté et innovant, combiné à une organisation cherchant à sortir des sentiers battus pour répondre aux besoins du marché. Bitdefender a également donné à Direct2Channel l'autonomie nécessaire en matière de formation et d'assistance à ses propres partenaires, tout en assurant une assistance logistique quand nécessaire.
Si les avantages ont mis quelques mois à se faire sentir pour Direct2Channel, il s'agit maintenant de progrès définitifs. « Nous avons rencontré des professionnels d'exception aussi bien aux États-Unis qu'en Roumanie, et avons amélioré notre réputation dans le secteur » a déclaré M. Zevallos.

DIRECT 2 CHANNEL
DISTRIBUTION MADE SIMPLE

Basé à Los Angeles, Direct2Channel est un distributeur à valeur ajoutée spécialisé dans les produits de sécurité professionnels pour entreprise. Fondée par une équipe de professionnels jouissant de nombreuses années d'expérience dans le domaine des logiciels de sécurité, l'entreprise suit une approche novatrice du service en assurant une assistance et des formations commerciales et techniques, en augmentant les recettes de ses partenaires et revendeurs et en proposant de nouvelles technologies novatrices. Direct2Channel mesure sa réussite à l'aune de la satisfaction de ses partenaires, du développement des recettes et de l'acquisition, et de la rétention, de nouveaux partenaires.

À propos de Bitdefender
Bitdefender est une entreprise internationale qui développe, édite et commercialise des solutions de sécurité dans plus de 200 pays. Sa technologie proactive, en évolution permanente, protège aujourd'hui plus de 400 millions de particuliers et d'utilisateurs professionnels dans le monde et est reconnue et certifiée par les organismes de tests indépendants comme l'une des plus efficaces et rapides du marché. Grâce aux équipes de R&D, d'alliances et de partenariats, Bitdefender a atteint l'excellence à la fois dans sa technologie classée n°1 et ses alliances stratégiques avec certains des fournisseurs de virtualisation et de technologie cloud leaders dans le monde. Depuis 2001, Bitdefender confie, pour la France et les pays francophones, l'édition et la commercialisation de ses solutions à la société Editions Profil.

Par rapport à ce qui se fait sur le marché, Direct2Channel a trouvé que les fonctionnalités de Bitdefender étaient uniques, notamment en matière de protection des environnements virtualisés. Aborder l'ensemble des fonctionnalités et les performances des produits de sécurité pour environnements virtualisés de Bitdefender est une excellente manière de commencer une conversation avec un prospect.

Direct2Channel a également estimé que le portail partenaire de Bitdefender est un outil très utile, qui les tient informé des dernières nouvelles, les aide à améliorer l'expérience client grâce à divers outils de commande et de prévision et permet de générer instantanément des clés. Même si le portail leur permet de rechercher des informations par eux-mêmes, l'assistance directe de Bitdefender n'est jamais bien difficile à trouver. La qualité de l'assistance technique a toujours été un point délicat pour tous les distributeurs de logiciels avec lesquels nous avons travaillé, mais les services professionnels de Bitdefender font régulièrement ce petit effort supplémentaire qui fait la différence à nos yeux. Que ce soit en assurant une assistance à distance pour nos clients ou en travaillant à des heures plus pratiques pour nous, nous pouvons clairement sentir la touche personnelle d'une équipe qui se soucie vraiment de son entreprise et de sa réputation, » a ajouté M. Zevallos.

Des revenus sûrs et réguliers.

« Notre partenariat avec Bitdefender est vraiment très positif. En tant que DVA, c'est un plaisir pour nous d'entendre nos partenaires dire avoir reçus des leads spontanés d'utilisateurs finaux de leur région par le biais du Localisateur partenaire. Et pour nous, il est vraiment bon d'être associé à un produit d'une si grande qualité, car cela améliore notre réputation auprès de nos partenaires comme sur l'ensemble du marché, » a ajouté M. Zevallos.

L'équipe d'assistance de Bitdefender est également un atout précieux, car elle permet à Direct2Channel de répondre rapidement aux besoins commerciaux et techniques de ses partenaires revendeurs. L'entreprise souligne également qu'un produit aussi bien noté en matière de détection et de fiabilité ne se vend peut-être pas tout seul sur le marché américain, mais que cela reste quand même un avantage attractif. Selon leur expérience, une fois qu'un client a décidé d'essayer le produit par lui même, ils souhaitent en général le conserver.

En ce qui concerne le pipeline des ventes, Bitdefender apporte continuellement son soutien à Direct2Channel et ses revendeurs en proposant de nouvelles listes, des campagnes de génération de leads et de renouvellement ainsi qu'en faisant profiter à l'entreprise d'un flux continu de prospects intéressants.

Tous droits réservés. © 2017 Bitdefender.
Toutes les marques, noms commerciaux et produits cités dans ce document sont la propriété exclusive de leurs détenteurs respectifs.
POUR PLUS D'INFORMATIONS, RENDEZ-VOUS SUR : PAN.BITDEFENDER.COM