



Communiqué de presse

Paris, le 13 mai 2014

Focus sur les programmes Cisco de Comstor France

Westcon Group, distributeur à valeur ajoutée et leader sur le marché des communications unifiées, des solutions d'infrastructure, de datacenter et de sécurité, avec un réseau mondial de revendeurs spécialisés, annonce à travers sa marque Comstor entièrement dédiée à l'offre Cisco, la reconduction du programme Connexion après un an de succès et l'ouverture du programme Mentor. Des modèles d'accompagnement ambitieux taillés pour répondre aux nouveaux enjeux de ses partenaires revendeurs tels que le Cloud et les Communications Unifiées. Retour sur une stratégie de proximité gagnante.

« Nous sommes bien plus qu'un simple distributeur à valeur ajoutée. Nous sommes le spécialiste Cisco. Depuis plusieurs années, nous avons réussi à démontrer avec succès que les solutions du leader mondial des réseaux sont adaptées aux besoins de chaque revendeur, spécialisé sur le segment PME/PMI ou grands comptes. »
Didier Trzaska, General Manager de Comstor France.

Comstor offre aux revendeurs, quelles que soient leur taille et leur cible, une expertise et un savoir-faire à chaque étape du processus de vente, depuis le conseil, en passant par la conception et l'aide à la vente. Cette collaboration et ce soutien unique permettent à Comstor de réagir avec rapidité et performance tout au long du cycle de vente et ce, sur l'ensemble des technologies : infrastructure réseau, sécurité, collaboration et datacenter.

Connexion et Mentor :

Deux programmes distincts taillés aux ambitions de chaque revendeur

Ces deux programmes d'accompagnement sont conçus pour permettre aux revendeurs de se positionner et d'évoluer dans l'univers Cisco avec des réponses adaptées à leur spécificité marché : outils, support avant-vente, assistance commerciale et marketing, l'accompagnement est complet !

- Connexion : le programme d'accompagnement destiné aux revendeurs motivés à développer leurs ventes Cisco et à monter en compétence sur la ou les technologies de leur choix.

Sur une initiative de Comstor et Cisco France, le programme Connexion est un véritable succès depuis sa création fin 2012. Les partenaires ont en effet vu leur chiffre d'affaires croître pour certains de près de 200% sur 12 mois. Pour sa deuxième édition, le programme ouvre de nouvelles spécialisations technologiques : cloud, sécurité et communications unifiées.

- **Mentor** : le programme destiné aux partenaires « matures » désireux d'amplifier leur développement sur des nouvelles technologies et de nouveaux marchés porteurs.

Initié au Royaume-Uni il y a 7 ans avec d'excellents résultats, le programme Mentor a étendu sa couverture sur le territoire français ainsi que dans d'autres pays européens (Allemagne, Espagne, Pays-Bas et Portugal) lors de la rentrée 2013. Après une phase d'audit et de conseil, chaque partenaire est accompagné de manière personnalisée dans ses réflexions et ses choix afin d'obtenir un meilleur ROI rapidement et de façon durable. Mentor, c'est la mise à disposition et l'expertise d'un coach externe pour accéder à des projets complexes et d'envergure et assurer un véritable succès.

Deux programmes exclusifs destinés donc à faciliter et accélérer le business des revendeurs sélectionnés pour leur potentiel de croissance.

Une stratégie 100% CISCO récompensée

A l'occasion du Cisco Partner Summit 2014 qui s'est tenu du 24 au 27 mars 2014 à Las Vegas, Comstor France s'est vue remettre le prix du distributeur de l'année lors d'un événement qui réunissait l'ensemble des partenaires internationaux Cisco. Cet award a récompensé le bien fondé de la stratégie commerciale de Comstor, qui apporte une véritable valeur ajoutée à Cisco ainsi qu'à ses partenaires revendeurs.

« Nous sommes particulièrement fiers de décerner le prix du « Meilleur distributeur France » à Comstor France. Partenaire clé de Cisco depuis de nombreuses années, Comstor s'est grandement investi dans la formation des revendeurs, avec notamment la création de deux programmes d'accompagnement : Connexion pour la France et Mentor en Europe, » déclare Yves Mertens, Directeur Général Partenaires et PME/PMI chez Cisco.

« Le segment de marché PME-PMI est stratégique pour Cisco et Comstor France a su appuyer notre stratégie, à travers la mise en place d'actions marketing ciblées et la création d'une équipe Comstor France dédiée aux revendeurs de petite taille. Nous nous réjouissons également que Comstor France ait décidé de proposer cette année nos nouvelles solutions Meraki et de sécurité, ce qui nous permettra de renforcer notre partenariat et continuer à réaliser d'excellentes performances commerciales, » précise Yves Mertens.

A propos de Westcon Group

Distributeur à valeur ajoutée, Westcon Group, Inc. est leader sur le marché des communications unifiées, des solutions d'infrastructure, de datacenter et de sécurité, avec un réseau mondial de revendeurs spécialisés. Les équipes de Westcon Group proposent des programmes uniques et un accompagnement exceptionnel pour accélérer les activités de ses partenaires. Les relations établies à tous les niveaux entre Westcon Group et ses clients permettent une collaboration et une réponse efficaces à leurs attentes. De la logistique avec la meilleure qualité de services à des solutions de financement personnalisées, de l'avant-vente à l'assistance technique et au support après-vente, Westcon Group s'efforce de répondre avec agilité et rapidité à l'évolution des conditions du marché afin que ses partenaires clients performant dans leurs ventes. Le portfolio des solutions proposées par Westcon Group comprend : Cisco, Avaya, Brocade, Polycom, Check Point et Blue Coat.
Pour plus d'informations, www.comstor.fr ou www.westcongroup.com

Contact Westcon Group / Comstor

Laurence Brunet
Laurence.brunet@comstor.fr
01 41 18 51 09 – 06 37 86 31 53

Contact Presse

Aressy RP
Elsa Plaud
e.plaud@areddy-rp.com
01 41 38 82 64 - 06 19 61 77 82

Marouane nokri
m.nokri@areddy-rp.com
01 41 38 88 53 - 06 17 97 28 61