

DATALOGIC MOBILE STELLT NEUE, ERWEITERTE PARTNERSTRATEGIE VOR

Erkenbrechtsweiler, 1 April 2009 - Seine Partner mit spezifischen Vorteilspaketen, ausgerichtet auf deren Geschäftsmodell zu unterstützen ist das Ziel des neuen Partnerprogramms. Mit verschiedenen Angeboten für Distributionspartner, Lösungspartner und kleinere Partner gibt es individuelle Pakete, die jeden einzelnen Partner bei der Betreuung seiner Kunden einfach und schnell unterstützen sollen.

Als Value Distribution Partner erkennt Datalogic Mobile Distributoren, die entweder global organisiert sind oder einen kompletten lokalen Markt bedienen. Sie decken ein großes geographisches Gebiet ab und erreichen so überall Wiederverkäufer aus den verschiedensten Bereichen. Ihr spezifisches Vorteilsprogramm honoriert transparente Lagerhaltung und Abverkaufsinformationen.

Value Solution Partner kreieren Lösungen indem sie Datalogic Mobile Produkten einen Mehrwert beifügen. Sie zeichnen sich aus durch Kompetenz, Loyalität und eine große Wissensbasis. Mit umfassender Projektunterstützung wie exklusiven Projektpreisen und technischem Support unterstützt Datalogic Mobile seine Lösungspartner beim Endkunden.

Alle Datalogic Mobile Partner werden regelmäßig von Datalogic Mobile geschult und garantieren somit sowohl Endkunden als auch Wiederverkäufern Kompetenz, Erfahrung und Zuverlässigkeit.

"Mit dem neuen Value Channel Program unterstreichen wir unsere Bindung an unsere Partner. Dabei ist es unser Ziel gemeinsam mit unseren Partnern zu wachsen. Für Partner ist die enge Verbindung mit einem Hersteller wichtig, der ihr spezifisches Geschäftsmodell voll unterstützt. Aus diesem Grund haben wir uns für ein neues Partnerkonzept entschieden, das auf die jeweiligen Besonderheiten eingeht, unseren Partnern so tatsächlich Nutzen bringt und das tägliche Arbeiten mit uns vereinfacht," sagt Gian Paolo Fedrigo, CEO von Datalogic Mobile.

Das Partner Extranet mit allen wichtigen Unterlagen für Vertrieb, Technik und Marketing sowie einem Schulungsportal bietet weitere wichtige Neuheiten. So gibt es zukünftig ein Online Bestell System, das Partnern von der Auftragseingabe bis zur Auslieferung alle wichtigen Informationen in Echtzeit zur Verfügung stellt.

Alle registrierten Partner profitieren außerdem von DIREKTER VERBINDUNG zu allen internen Datalogic Mobile Ressourcen. Das heißt konstante Unterstützung durch Vertriebs-, Technik- und Marketingspezialisten aus dem Hause Datalogic Mobile.

Weitere Informationen: http://www.mobile.datalogic.com/Partnerschaften_pag_pg416_10.html