



Programme Cloud Security Provider de Sophos

Pour accélérer votre succès Channel dans le Cloud public

Notre service IaaS (Infrastructure-as-a-Service) permet à vos clients de tester et d'évaluer nos produits sans engagement. Il permet également d'avoir des applications logicielles opérationnelles rapidement et simplement, sans avoir affaire aux commerciaux et en évitant les obstacles liés au processus classique de vente. Le défi dans le domaine du IaaS était d'encourager une expérience d'achat direct tout en maintenant notre stratégie "100% Channel." Mais nous avons trouvé la solution : le Sophos Cloud Security Provider Program (CSP).

Le programme CSP prend en compte le souhait de nos clients d'acheter directement de notre Marketplace dans le Cloud tout en récompensant nos partenaires pour le travail qu'ils font pour aider à sécuriser leurs clients.

Plus de revenu

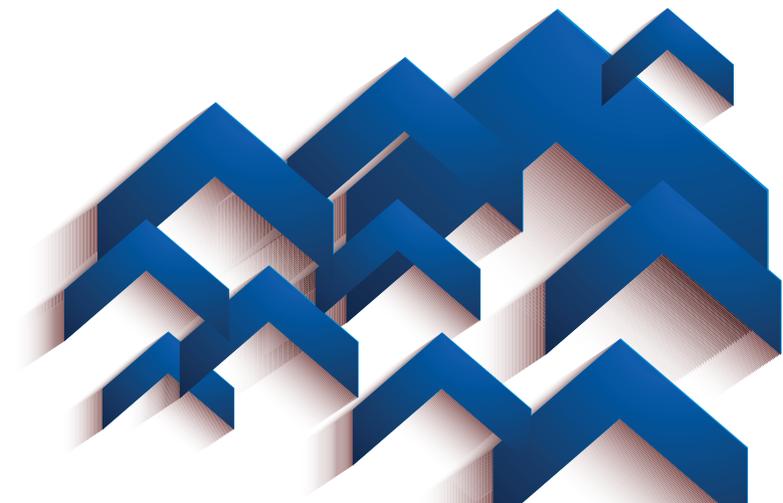
Maximisez votre chiffre d'affaires avec des remises lorsque vos clients achètent directement du Marketplace. Avantages principaux :

- Facturation effectuée via le Marketplace qui vient s'ajouter à votre chiffre d'affaires annuel
- Paiement basé sur un pourcentage de l'ensemble de votre facturation Marketplace
- Approbation de l'enregistrement des transactions (Deal Registration) pour les achats BYOL (Bring Your Own License)

Partage des leads

Sophos partagera avec vous des leads qualifiés, générés sur le Marketplace et spécifiques au Cloud. Les types de leads incluent :

- Les prospects qui ont déjà essayé les solutions Sophos sur AWS et Microsoft Azure
- Ceux qui ont été déjà qualifiés par l'équipe commerciale Sophos
- Les leads qui sont adaptés à l'offre de services des partenaires (telles que les ventes de licence seulement, l'architecture et le déploiement).



Reconnaissance

Deux niveaux différents, « Professional » et « Expert », permettent à Sophos de récompenser ses partenaires avec des degrés variables d'investissement et d'offre de services pour le Cloud.

Les partenaires Professional se focalisent principalement sur la vente. Leur rôle est de :

- Conseiller les utilisateurs grâce à leurs connaissances sur les menaces à la sécurité, les technologies et les pratiques liées à la protection des infrastructures, plates-formes et services dans le Cloud.
- Obtenir des certifications de vente
- Recevoir des remises incitatives pour la facturation Marketplace

Le rôle des partenaires Expert est de :

- Assister les utilisateurs (avant et après-vente) dans le déploiement, l'installation et la gestion des applications dans AWS et/ou Azure
- Obtenir des certifications technico-commerciales
- Travailler avec Sophos pour la publication d'études de cas
- Obtenir des remises incitatives avec un pourcentage plus élevé pour la facturation Marketplace

Équipe commerciale France :
Tél. : 01 34 34 80 00
Email : info@sophos.fr

© Copyright 2016. Sophos Ltd. Tous droits réservés.
Immatriculée en Angleterre et au Pays de Galles No. 2096520, The Pentagon, Abingdon Science Park, Abingdon, OX14 3YP, Royaume-Uni.
Tous les autres noms de produits et de sociétés mentionnés sont des marques ou des marques déposées appartenant à leurs propriétaires respectifs.

17-09-19 FR (2806-DD)

Formation et support

Votre accès à l'assistance technique et à la formation dans le Cloud vous aidera à :

- Accroître vos connaissances pour aider les clients dans leur expérience du Cloud
- Accéder au support spécifique au Cloud pour les évaluations et les déploiements

Niveau	SOPHOS CSP — SALES CONSULTANT	SOPHOS CSP — CERTIFIED ENGINEER
Professional	✓	
Expert	✓	✓

Si vous souhaitez vous lancer dans la vente, l'architecture, le déploiement et la gestion des produits Sophos conçus pour le Cloud, rejoignez notre [Programme CSP dès aujourd'hui](#).

Pour en savoir plus, visitez notre site

www.sophos.fr/msp