



Aperçu du programme de partenariat

Engagez dès aujourd'hui un partenariat industriel de plusieurs milliards de dollars avec AvePoint

Notre programme de partenariat a été spécialement conçu pour les MSP, les VAR, les consultants cloud et les co-créateurs IP pour soutenir votre entreprise et générer de réelles opportunités de revenus avec l'adoption transparente de notre technologie. Les partenaires qui travaillent avec nous récoltent les avantages des clients satisfaits qui fournissent un flux régulier de revenus et qui continueront à se tourner vers vous pour obtenir des conseils, des expertises et des technologies.

Avantages du partenariat AvePoint

Bien que nous assurions de solides marges sur la revente, nous savons que les partenaires d'aujourd'hui ne fonctionnent pas uniquement sur la revente. Le Programme est conçu pour soutenir la rentabilité globale de nos partenaires en maximisant l'opportunité économique de l'écosystème complet. Cela comprend :

Pourquoi AvePoint ?

AvePoint est un ISV leader dans le Top 5 mondial des covendeurs Azure, qui se consacre à soutenir les MSP, VAR, consultants Cloud et cocréateurs IP dans le développement de leurs pratiques de sécurité de la collaboration. Nous fournissons une couverture complète pour Microsoft 365 avec des logiciels d'entreprise, en plus de la protection des données pour Google Workspace, Dynamics 365 et Salesforce. Nos solutions sont spécifiquement conçues pour les partenaires et leurs clients utilisateurs finaux afin de sécuriser les systèmes de collaboration.



Plus de 20 ans dans le Business



Multiple Partner Awards



Expertises internes Microsoft RD et MVP



+2000 employés dans +30 bureaux internationaux

Remises sur les produits



Remises trimestrielles sur les ventes



Comment vous pouvez **GAGNER DE L'ARGENT** avec AvePoint



Opportunités de services gérés



Opportunités de services partenaires

Remises sur le plan de réussite



Co-création IP

Le programme de partenariat d'AvePoint est conçu pour répondre aux besoins spécifiques des divers modèles d'activité des partenaires d'aujourd'hui.



MSP : Plateforme mutualisée avec provisionnement automatisé. Solution complète permettant d'obtenir des services et des revenus récurrents.



VAR : Des options et des solutions d'achat flexibles qui résolvent les problèmes de vos clients en matière de sécurité de la collaboration.



Consultants cloud : Des solutions uniques proposées par un seul fournisseur pour répondre aux besoins de vos clients en matière de collaboration d'entreprise.



Co-créateurs IP : Intégrez nos produits ou une marque blanche pour créer de nouvelles sources de revenus grâce à des solutions adaptées.

Formation et mise en œuvre

Nous investissons dans nos partenaires afin de garantir que leurs clients aient toujours une expérience exceptionnelle.

Identifiez votre histoire « Collaborer mieux ensemble » avec AvePoint grâce à notre aide



Inscrivez-vous aux cours dans nos filières d'activité et techniques



Profitez des formations à la demande et des sessions de formation en direct

* Comment rejoindre le programme

Prêt à faire passer vos clients au niveau supérieur ? Rejoignez-nous dès aujourd'hui !

1. Accédez à la page (en anglais) : avepoint.com/partners/sign-up et cliquez sur le bouton « Email our Global Partner Management Team »
2. Nous vous contacterons dans un délai d'un jour ouvré pour porter notre partenariat vers de nouveaux sommets !

Avantages partenaires

Deux avantages conçus et adaptés à votre entreprise et à vos besoins. Les partenaires autorisés sont nos principaux partenaires qui répondent aux besoins de leurs clients à l'aide des technologies AvePoint. Les partenaires investis repoussent les limites de leur partenariat avec AvePoint, en mettant en place des pratiques dédiées pour fournir des solutions holistiques et en devenant des évangélistes pour les technologies AvePoint.

	Partenaire autorisé	Partenaire investi
TECHNIQUE	Support partenaire en direct 24x7x365	✓
	Accès au portail partenaire	✓
	Ressources de vente	✓
	Accès à la licence NFR (Revente interdite)	✓
	Formation autonome du produit	✓
	Options de formation en direct sur White Glove	✓
	Support dédié à la mise en œuvre	✓
	Formation des services avancés	✓
VENTES	Protection de l'inscription de transaction	✓
	Support de co-vente globale	✓
	Incitations des remises trimestrielles	✓
	Responsable de la réussite partenaire	✓
	Planification de la réussite	✓
MARKETING	Opportunités de co-marketing	✓
	Kits GTM et ressources de vente	✓
	Fonds de développement marketing	✓
	Partage du prospect	✓
	Co-crédation IP	✓