

CHANNELCONNECT DUBBELINTERVIEW AVAYA EN WESTCON

Westcon biedt resellers interessant partnership Avaya Cloud Office

Avaya Cloud Office is sinds eind september beschikbaar op de Nederlandse markt en ChannelConnect spreekt met Michiel Noordermeer van Avaya en Ronald Werndly van distributeur Westcon over de marktbenadering. Westcon is European Master Agent en gaat bestaande en nieuwe resellers aanwerven en opleiden.

Avaya Cloud Office is vanuit de cloud via partners beschikbaar voor zakelijke klanten. Het nieuwe UC-portfolio past volgens Managing Director Michiel Noordermeer van Avaya in de strategische koerswijziging van het bedrijf naar de cloud. “Avaya Cloud Office is ontwikkeld vanuit de totale integratie van IT en telecom, waar de markt nu naartoe werkt. In Cloud Office kunnen bedrijven al hun communicatie integreren en koppe-

deze Avaya Agents toegang krijgen tot een dedicated Westcon-sales-team die de resellers ondersteunt bij de verkoop en zo veel mogelijk ontzorgt bij de onboarding van klanten. “Agents hoeven niet te investeren in technische kennis of certificering en ontvangen een aantrekkelijke commissie op klanten die ze aanbrengen”, zegt hij. “Deelnemende partners profiteren van de relatieve eenvoud van Cloud Office. Wij zoeken partners die meedenken in de business van klanten en weten hoe communicatiediensten bijdragen aan hun succes en efficiëntie. Omdat voor de partners dus geen investering in kennis of ervaring met UC vereist is, is Avaya Cloud Office breed inzetbaar in ons partnerkanaal.”

Analytics tools

Noordermeer en Werndly zoeken partners die als Avaya Agent toegevoegde waarde bieden. Daarin moeten ze minder hechten aan de traditionele factuurrelatie want die zegt volgens beiden steeds minder over het eigenaarschap van klanten. “Factureren is geen toegevoegde waarde. Het is belangrijker dat partners weten wat er bij hun klanten speelt, zien wat hun behoefte is en daarop



Michiel Noordermeer (links) en Ronald Werndly

inspelen”, aldus Werndly. “In deze partnership krijgen partners ook support met analytics tools zodat ze klanten feedback kunnen geven op zaken als het gebruik van de diensten en de bereikbaarheid van medewerkers. Die tooling biedt ook vergelijkingscijfers over branchegenoten. Zo gebruik je communicatie om het succes van de organisatie te meten en sturen. Dat is pas waardevol en daar worden partners heel blij van.”

MKB vs. grootzakelijk

Avaya Cloud Office is volgens Noordermeer overigens nadrukkelijk niet enkel voor grootzakelijke organisaties. “Die perceptie leeft soms, maar de featurebehoefte bij grote en MKB-bedrijven ligt niet zo ver uit elkaar. Cloud Office is een eenvoudig te implementeren alles-in-één-oplossing. De compleetheid is de kracht. Kleinere bedrijven gebruiken stiekem meer features dan ze vermoeden.” ■

‘Compleetheid Avaya Office Cloud is de kracht’

len aan hun bedrijfsprocessen en indien gewenst aan bedrijfsapplicaties die ze van derden gebruiken. Die aanpak past in het portfolio van veel ICT-resellers die hun bakens momenteel verzetten. Een oplossing verkopen, installeren en servicen, is verleden tijd”, zegt hij stellig. “Avaya Cloud Office biedt partners de kans op te schuiven van installatie naar integratie.”

Westcon

Westcon is als European Master Agent voor Avaya Cloud Office verantwoordelijk voor kanaalpartners. Country Lead Ronald Werndly van Westcon legt uit dat