

Azlan* lancia la Fase 2 del programma di sviluppo dei partner Cisco *go!voice

Monaco, Germania –5 maggio 2009 – *Azlan*, la divisione Enterprise di Tech Data specializzata in networking e sistemi mid-range, ha annunciato la seconda fase del suo innovativo programma *go!voice* finalizzato ad aiutare i partner Cisco a sviluppare ulteriori competenze e ottenere la certificazione per le tecnologie Voce di Cisco.

La seconda fase del programma prevede per i rivenditori workshop speciali di ‘on-boarding’ che offrono un modo veloce per conoscere le tecnologie Cisco come lo switch UC500 (Unified Communications 500) e il CME (Cisco Call Manager Express). Il workshop avrà anche la funzione essenziale di consentire ai rivenditori di sfruttare al massimo il programma di canale *Challenge and Reward* di Cisco.

Dopo aver completato il workshop, i rivenditori potranno iniziare ad utilizzare una serie di strumenti di supporto alla vendita che li aiuteranno a cogliere tutte le opportunità di vendita delle innovative tecnologie Voce di Cisco. *Azlan* offrirà a questi rivenditori supporto pre e post vendita e – solo per un certo numero di distributori – *affiancamento formativo* per le opportunità iniziali. Uno specialista *Azlan*, esperto nelle tecnologie Voce di Cisco offrirà guida e consigli al personale tecnico e commerciale del rivenditore su specifici requisiti del cliente prima e dopo l’installazione.

I rivenditori avranno accesso all’assistenza e alla formazione di certificazione Cisco passando attraverso i vari livelli che li porteranno dallo stato di Cisco Select fino a diventare un Advanced Technology Partner per la certificazione Voce. Disporranno inoltre di gestione account personale e di accesso prioritario allo stock di soluzioni Voce di Cisco.

David Harvey, Direttore di Cisco Business Europe per *Azlan*, ha dichiarato che la nuova fase del programma aiuterà molti rivenditori a servire un’area di mercato in rapida crescita. “La funzionalità Voce si sta muovendo inesorabilmente verso la rete IP e molti clienti si rivolgeranno ai loro Partner Cisco per avere una soluzione. Con UC500, CME e le altre offerte Voce, Cisco dispone di una gamma di soluzioni molto ampia in grado di soddisfare le esigenze di clienti PMI e enterprise. Nei prossimi due anni, la funzionalità Voce è destinata a diventare una grande opportunità per i partner Cisco e, aiutandoli a sviluppare competenze, capacità e sicurezza in questo settore, *Azlan* li aiuta anche a sfruttare questo potenziale.”

Azlan ha inoltre investito parecchio nell’acquisto di uno stock di valutazione delle soluzioni Voce di Cisco, che sarà a disposizione dei rivenditori che desiderano offrire ai potenziali clienti l’opportunità di provare e valutare essi stessi i sistemi.