

ONDERSTEUN PARTNERS IN HELE CLOUDJOURNEY

ALSO NEDERLAND



Robert van der Struijf

ALSO, TOONAANGEVENDE TECHNOLOGIE- PROVIDER, ONDERSTEUNT PARTNERS IN HUN GEHELE CLOUDJOURNEY VIA DE BEST-IN-CLASS ALSO CLOUD MARKETPLACE. DAARNAAST RICHT ALSO ZICH OP HET OPLEIDEN VAN PARTNERS MET TRAININGEN EN EVENEMENTEN, ZWEL OP TECHNISCH ALS COMMERCIËEL GEBIED.

Ja, ALSO verkoopt licenties, vertelt Robert van der Struijf, Director Consumption Business. "Maar we richten ons vooral sterk op de toegevoegde waarde die we daaromheen kunnen aanbieden. Zo bieden we in de ALSO Cloud Marketplace (ACMP) ruim dertig standaardrapportages aan, alsook integraties met partijen als Exact, AFAS en Autotask en een API-box om integraties met zelfgebouwde systemen mogelijk te maken. Partners kunnen onze ACMP ook 'white-labelen', zodat die wordt voorzien van hun logo en kleurstellingen."

KENNISNIVEAU VERHOGEN

"Als kennispartij vinden we het cruciaal dat onze partners volledig up-to-date zijn", vervolgt Van der Struijf. "Daarom bieden we training en enablement aan. Zo organiseren we elke maand trainingen, webinars en workshops die onze partners nodig hebben voor hun certificeringen. En in oktober houden we jaarlijks een Cloud Summit, waarmee we het kennisniveau van onze partners nog verder verhogen. Ook bieden we hen gericht leerpaden aan, zowel commercieel als op technisch gebied. Momenteel zijn bijvoorbeeld onze AI Academy, Microsoft Copilot-trainingen en securityassessments erg populair."

DIENSTVERLENING

Van der Struijf: "We denken lokaal en praten lokaal met onze partners. Maar voor ondersteuning kunnen we teruggrijpen op de kennis en ervaring van vierduizend medewerkers in dertig landen. We hebben onze eigen specialisten in onze zogenoemde Centers of Competence en maken gebruik van het hoogste supportniveau van onze vendoren. ALSO biedt partners presales- en salessupport. Ook doen we veel op het gebied van businessdevelopment, bijvoorbeeld door kleinere partners een event-in-a-box te leveren, waarbij zij het evenement houden, maar wij helpen met de locatie, de organisatie, de uitnodigingen, enzovoort."

'HOEWEL WE ACTIEF ZIJN IN DERTIG LANDEN, DENKEN EN PRATEN WE LOKAAL MET ONZE PARTNERS'

Van der Struijf besluit: "We bieden verschillende diensten en services aan. Zo helpen we rondom Azure met de architectuur, de migratie en de infrastructuur. En we bieden onze partners Azure-fraud protection, om te voorkomen dat ze worden gehackt. We detecteren hacks aan de hand van het Azure-verbruik. Als een gebruiker opeens extreem veel consumeert, is de kans groot dat hackers hun resources gebruiken voor criminele activiteiten. Dankzij ons systeem zijn we er supersnel bij en kunnen we de partner helpen om actie te ondernemen." <



DEEL ONLINE