

Brivo startet erweitertes und verbessertes globales Reseller-Partnerprogramm

Weltweit führender Anbieter bietet Partnern Anreize, Belohnungen und Unterstützung beim Ausbau ihrer Geschäfte im Bereich cloudbasierter Sicherheitslösungen

AMSTERDAM, THE NETHERLANDS, June 18, 2024 /EINPresswire.com/ -- [Brivo](#), der weltweit größte Anbieter von cloudbasierten Zutrittskontroll- und Smart Building-Technologien, kündigt heute die Umgestaltung seines globalen Reseller-Partnerprogramms an, das für alle Wiederverkäufer am 1. Januar 2025 in Kraft tritt.

Das globale Reseller-Partnerprogramm wird Zugang zu Datensammlungen, Marketing-Assets und Business-Management-Tools gewähren und eine Fülle neuer Ressourcen bieten, um das Partnerwachstum zu fördern und die Partnererfahrung insgesamt zu verbessern.

Brivo erhöht seine Investitionen in den Vertriebskanal für Sicherheitsintegratoren, indem es die Partnererfahrung und die Partnerbindung verbessert. Das überarbeitete Programm ermutigt Wiederverkäufer, ihre Techniker zu zertifizieren, ein Schritt, der nachweislich die Rentabilität der Partner erhöht. Wiederverkäufer mit Brivo-zertifizierten Technikern verzeichnen im Durchschnitt eine Umsatzsteigerung von 155 % im Vergleich zu denjenigen ohne Zertifizierung.

Das Programm umfasst auch spezielle Marktinformationen und Dashboards, die den Händlern helfen, ihre Brivo-Accounts besser zu verstehen und Wachstumschancen innerhalb ihres Kundenstamms zu nutzen. Reseller können je nach Jahresumsatz sowie nach Anzahl der Neukunden und zertifizierten Techniker verschiedene Stufen von Support und Vorteilen durch Brivo freischalten. Dazu gehören:

- Vertriebs- und Geschäftsvorteile - Demo-Kits, Online-Verkaufstrainings, dedizierter Brivo-Verkaufssupport und ein Rabattprogramm für wiederkehrende monatliche Einnahmen
- Marketingvorteile - Zugang zu Branding- und Marketingmaterialien, Programm für qualifizierte Leads und Marketingunterstützung vor Ort
- Technische Vorteile - technische Zertifizierung (persönlich und per Fernzugriff), technische Online-Schulung und vorrangiger technischer Support
- Markteinblicke - Marktanalysen, vertikales Fachwissen, Schulungen und Daten.

„Wir haben uns für Brivo entschieden, um unser Geschäft mit der einfachsten und zuverlässigsten cloudbasierten Zutrittslösung zu erweitern, die es gibt“, erklärt Richard Zulberg,

Gründer und Projektleiter bei Balthorne Security Solutions. "Mit Brivo haben wir einen echten Partner gefunden, der unser Wachstum vorangetrieben und uns mit unschätzbarem Know-how unterstützt hat. Diese Zusammenarbeit ermöglicht es uns, die tiefgreifenden Branchenkenntnisse von Brivo zu nutzen, um unseren Kunden erstklassige Lösungen zu liefern."

„Der Erfolg von Brivo basiert auf den Partnern, die unsere Produkte und Dienstleistungen in die Hände unserer Kunden geben“, so Maureen Perrelli, Chief Revenue Officer von Brivo. „Unser Global Reseller Partner Program gibt ihnen die Unterstützung, die sie brauchen, um erfolgreich zu sein - mit klaren Zielen, die nicht nur neue Verkäufe, sondern auch wiederkehrende Umsätze und Technikerschulungen belohnen.“

Erfahren Sie mehr auf dem jährlichen „Cloud Security Summit-Europe“ von Brivo und Eagle Eye Networks, der am 18. und 19. Juni 2024 in Amsterdam stattfindet. Diese führende Veranstaltung für Reseller-Partner bietet die Möglichkeit, sich persönlich mit führenden Vertretern des globalen Reseller-Partnerprogramms zu treffen und neue Möglichkeiten zu entdecken.

[Erfahren Sie mehr und melden Sie sich hier an.](#)

Amy Butler
CCgroup Communications Limited
brivo@ccgrouppr.com

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/720579595>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2024 Newsmatics Inc. All Right Reserved.