



Channel-Service-Offensive bei Sophos

Neue Tools machen den Partnern das Leben im hart umkämpften Channel-Geschäft einfacher

Wiesbaden, 11. August 2016 – Mit gleich drei neuen Tools gibt Sophos seinen Partnern effektive Möglichkeiten, neue Endkunden anzusprechen und bereits bestehende Unternehmen noch effizienter zu betreuen. Dabei ist das Angebot breit gestreut: Neben einem brandneuen Customer Service Center (CSC) rief Sophos vor kurzem das Online-Paket „Site in a Box“ ins Leben und startete zudem den Marketing Circle.

Das neue CSC-Angebot eröffnet Partnern die Expertise der Sophos-Marketing-Profis, um erfolgreiche Kampagnen für ihre Kunden zu realisieren. Die kostenlose Unterstützung schließt unter anderem das Co-Branding von E-mails, Datenblättern und anderen Marketingmaterialien ein und gibt zudem Tipps in Sachen Erstellung und Management von Tracking-IDs. Ferner hilft das CSC-Team dem Partner dabei, diejenige Kampagne zu identifizieren, die am besten zur Erreichung eines gewünschten Ziels nötig ist. Ebenfalls viel Marketingwissen vermittelt der Sophos Marketing Circle. Hier treffen sich regelmäßig die Marketingexperten von Partnern und Sophos, um gemeinsame Marketingaktionen zu diskutieren und auf den Weg zu bringen. Last but not least sorgt das Online-Paket „Sophos Site in a Box“ zurzeit für Furore und ist vor allem in Deutschland sehr erfolgreich. Das ebenfalls kostenlose Tool ermöglicht es Partnern, ohne weiteren Aufwand Sophos-Produktvorstellungen in existierende Webseiten einzubinden. Dabei stehen die entstandenen Leads natürlich exklusiv dem jeweiligen Partner zur Verfügung. Mehr Informationen zu allen Services gibt es im Sophos Partner Portal.

„In einem hart umkämpften Markt sind innovative Lösungsansätze und Channel-Tools ein Muss, um fokussiert bleiben zu können. Exakt das liefern wir bei Sophos und können unseren Partnern neben innovativen IT-Sicherheitslösungen im Rahmen der Synchronized-Security-Strategie nun zudem hilfreiche Tools für die Kundenbetreuung und -akquise an die Hand geben“, so Helmut Nohr, Channel Sales Director Sophos Deutschland. „Die Resonanz der Partner darauf ist hervorragend; wir sehen uns in unserer 100-prozentigen Ausrichtung auf den Channel erneut bestätigt.“

Über Sophos

Mehr als 100 Millionen Anwender in 150 Ländern verlassen sich auf Sophos' Complete-Security-Lösungen als den besten Schutz vor komplexen IT-Bedrohungen und Datenverlust. Sophos bietet dafür preisgekrönte Verschlüsselungs-, Endpoint-Security-, Web-, Email-, Mobile- und Network Security-Lösungen an, die einfach zu verwalten, zu installieren und einzusetzen sind. Das Angebot wird von einem weltweiten Netzwerk eigener Analysezentren, den SophosLabs, unterstützt.

Sophos hat seinen Hauptsitz in Boston, USA, und Oxford, Großbritannien. In Deutschland hat das Unternehmen seinen Hauptsitz in Wiesbaden und ist in Österreich und der Schweiz je an einem Standort vertreten. Weitere Informationen unter www.sophos.de.

Pressekontakt:

Sophos

Jörg Schindler, PR Manager CEEMEA
joerg.schindler@sophos.com, +49-721-25516-263

TC Communications
Arno Lucht, +49-8081-954619
Thilo Christ, +49-8081-954617
Christiane Capps, +49-174-3335550
Ulrike Masztalerz, +49-30-55248198
sophos@tc-communications.de