

Fournisseurs de services aux entreprises

Zendesk crée des logiciels permettant aux entreprises de forger de meilleures relations avec leurs clients. Cela permet aux fournisseurs externes, aux prestataires de processus commerciaux en tant que service et aux fournisseurs de processus commerciaux d'améliorer les interactions avec les clients.

Des logiciels pour de meilleures relations avec les clients

Zendesk crée des logiciels permettant aux entreprises de forger de meilleures relations avec leurs clients. Cela permet aux organisations d'améliorer les interactions avec leurs clients, et aussi de mieux les comprendre. Les produits Zendesk sont faciles à utiliser et à mettre en œuvre. Ils offrent aux organisations la souplesse dont elles ont besoin pour agir vite, se concentrer sur l'innovation et évoluer au fil de leur croissance.

Zendesk est né d'une idée simple : la conception de logiciels de service client faciles à utiliser et accessibles à tous. L'entreprise a élargi ce concept et propose désormais une gamme croissante de produits qui fonctionnent ensemble pour améliorer les relations avec les clients et peuvent être incorporés et étendus par le biais d'une plateforme de développement ouverte.

Notre succès dépend de votre succès

Notre succès dépend de la mise en place de partenariats avec des fournisseurs de service client et de processus commerciaux RH, des fournisseurs informatiques externes, des prestataires de services commerciaux en tant que service et des fournisseurs de commerce électronique d'excellence. Nous savons que chaque prestataire est unique et avons donc développé un programme qui propose des tarifs souples et vous permet d'ajuster votre nombre de licences en fonction de vos besoins. Le programme propose également une assistance prioritaire qui répond aux besoins uniques des fournisseurs externes et est parfaitement adaptée aux accords de niveau de service que vous offrez à vos clients.

Deux niveaux sont proposés : Authorized et Premier. Les partenaires Premier bénéficient de réductions plus importantes et peuvent profiter de mesures incitatives en échange d'un niveau accru d'investissements dans la formation et les capacités d'assistance. Les partenaires des deux niveaux ont accès à des fonds de marketing, à une formation en ligne gratuite et à Zendesk Partner Connect.

Pour participer au programme des fournisseurs de services aux entreprises, vous acceptez de gérer la facturation client, de participer à la planification conjointe des activités et de satisfaire aux exigences de formation.

Des produits novateurs et un programme conçu pour les fournisseurs externes réduisent les risques et les coûts

Zendesk est une plateforme souple, qui peut être élargie et améliorée, vous permettant d'offrir des solutions différenciées à vos clients. Grâce à notre modèle de logiciel en tant que service (SaaS), vous êtes sûr de profiter au mieux des améliorations constantes de notre produit et de réduire les coûts d'exploitation. Notre architecture permet une intégration fluide des environnements client : les configurations et implémentations se font donc rapidement, ce qui permet de générer des revenus plus vite par rapport à la concurrence.

Avec Zendesk Support, le coût global de propriété est considérablement réduit. Grâce à notre interface simple, la formation des agents est plus rapide, les temps de mise en attente moyens diminuent, les taux de résolution dès le premier appel s'améliorent et vos clients profitent de niveaux de service client supérieurs. Les coûts récurrents d'administration et de modifications du système, ainsi que de création de rapports, diminuent eux aussi. Vous découvrirez aussi que les frais de licence et les coûts d'implémentation sont inférieurs à ceux de la concurrence.

Si vous souhaitez différencier votre solution grâce à un partenariat avec Zendesk, mais que vous n'êtes pas prêt à satisfaire aux exigences du programme, envisagez de commencer par l'un de nos programmes des partenaires référents. Nous gérons le processus de vente et vous gagnez des commissions généreuses en nous référant des opportunités.

Nous recherchons des partenaires qui partagent notre vision, notre culture et notre passion du service client pour améliorer ensemble les relations avec les clients.

Posez votre candidature en ligne sur www.zendesk.fr/partners ou envoyez un message à partners@zendesk.com

zendesk partners

Nos programmes de partenariat souples et profitables permettent de recommander, revendre, implémenter, incorporer ou intégrer Zendesk. Choisissez le programme adapté à votre entreprise et correspondant au niveau d'investissements que vous recherchez.

	PARTENAIRE RÉFÉRENT		FOURNISSEUR DE SOLUTIONS		FOURNISSEUR DE SERVICES AUX ENTREPRISES	
	Authorized	Premier	Authorized	Premier	Authorized	Premier
AVANTAGES						
Remise			●	●	●	●
Commission pour recommandation	●	●	●	●	●	●
Zendesk Partner Connect	●	●	●	●	●	●
Utilisation des marques, logos et URL Zendesk	●	●	●	●	●	●
Formation de vente en ligne	●	●	●	●	●	●
Formation aux produits en ligne		●		●	●	●
Fonds de marketing				●	●	●
Chargé de liaison partenaire		●		●		●
Mesures incitatives		●		●		●
Distribution des prospects		●		●		●
Formation aux produits avec instructeur				●		●
EXIGENCES						
Application en ligne	●	●	●	●	●	●
Signature d'un accord	●	●	●	●	●	●
Promotion active de Zendesk		●	●	●	●	●
Planification conjointe des activités		●		●	●	●
Gestion de la facturation des clients finaux			●	●	●	●
Minimum de licences vendues par an			●	●	●	●
Service client de niveau 1				●		●
Habilitation du service et de l'assistance						●
Formation de vente du partenaire	●	●	●	●	●	●
Formation aux produits du partenaire		●		●		●
Chargé de liaison partenaire désigné		●		●	●	●