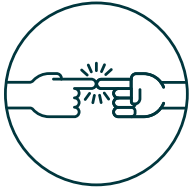


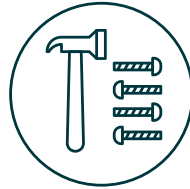
Fournisseurs de solutions

Zendesk crée des logiciels permettant aux entreprises de forger de meilleures relations avec leurs clients. Cela permet aux fournisseurs de services dans le cloud, aux intégrateurs système et aux revendeurs à valeur ajoutée d'améliorer l'engagement client et d'aider leurs clients à mieux comprendre les leurs.



Connexion

Aidez vos clients à forger des relations plus authentiques, plus personnelles et plus productives avec leurs clients finaux.



Développement

Exploitez au mieux les investissements que vous avez déjà réalisés dans le domaine des plateformes CRM, de commerce électronique et d'analyses.



Croissance

Développez votre activité en revendant des licences, en créant des expériences personnalisées et en proposant des services d'implémentation et de migration des données.

Des logiciels pour de meilleures relations avec les clients

De bonnes relations demandent des efforts. Il faut disposer des connaissances et des outils nécessaires. C'est là que Zendesk entre en jeu. Nos produits permettent aux entreprises de faire preuve de plus de fiabilité, de souplesse et d'évolutivité. Ils contribuent à améliorer les communications et à comprendre et interpréter d'énormes volumes de données. Par-dessus tout, ils vous aident à transformer les interactions en relations durables. Les produits Zendesk offrent aux organisations la souplesse dont elles ont besoin pour agir vite, se concentrer sur l'innovation et évoluer au fil de leur croissance.

Le programme des fournisseurs de solutions de Zendesk est conçu pour les fournisseurs de services dans le cloud et les intégrateurs système qui souhaitent revendre la gamme de plus en plus large des produits Zendesk, créer des expériences personnalisées et gérer les implémentations complexes. Exploitez les investissements que vous avez déjà réalisés dans le domaine des plateformes CRM, de commerce électronique et d'analyses pour développer vos activités d'engagement client avec une entreprise que Gartner a placée dans le quadrant des leaders pour les centres CRM d'engagement client.

Des récompenses qui évoluent avec vos investissements

Deux niveaux sont proposés pour le programme des fournisseurs de solutions : 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 le service client. Les partenaires des deux niveaux ont accès à des fonds de marketing, à une formation en ligne gratuite et à Zendesk Partner Connect. Beaucoup d'entreprises commencent au niveau Authorized avant de passer au niveau Premier quand leur activité Zendesk se développe.

Pour participer au programme des fournisseurs de solutions, vous devez poser votre candidature en ligne et accepter de gérer la facturation client, de promouvoir Zendesk activement et de satisfaire aux exigences de formation et d'habilitation. Si le programme des fournisseurs de solutions vous intéresse, mais que vous n'êtes pas prêt à satisfaire à ses exigences, envisagez de commencer par notre programme 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. Rejoignez-nous en posant votre candidature en ligne et en ajoutant Zendesk à votre portefeuille cloud.

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		●		●	●	●