

24/04/2008

EDITEURS

Database-Bank redéfinit sa politique dans l'indirect

Nommé il y a deux mois, directeur commercial de l'éditeur Database-Bank (DDB), après son rachat par le groupe ICT, Gilles Fauriaux veut franchir une étape supplémentaire en recrutant une trentaine de revendeurs supplémentaires cette année. La société en compte déjà une trentaine, essentiellement axés sur la vente. Le but désormais est de passer à une vente à valeur ajoutée du système de sauvegarde proposé par DDB.

La société fonctionne 100% en indirect. Des directeurs régionaux sont recrutés dans chaque grande région : sud ouest, ouest, nord, est, sud est, pour recruter et pour animer le réseau. DDB souhaite également se retrouver avec un réseau équilibré avec quatre types de partenaires : des SSII classiques qui proposeront de la garantie de restauration, des acteurs plus métiers, des masters pour les grands comptes et des éditeurs.

La formation des partenaires se fait au siège de la société à Draguignan dans le Var. Une certification à plusieurs niveaux leur sera proposée en fin d'année, une fois le réseau recruté. Les partenaires bénéficient déjà d'une proposition en matière de location évolutive. Ils ont aussi dans leur portefeuille des produits complémentaires : Gesparc, pour la gestion de parc et Netwoko, un logiciel d'analyse des disques durs.

Didier Barathon

Publié sur <http://www.distributique.com/>