



AITEK obtient sa certification CSP Microsoft et devient Fournisseur 2-tier.

En intégrant le Programme CSP de Microsoft, AITEK devient fournisseur indirect de solutions Cloud en Afrique.

Microsoft a lancé un programme pour les hébergeurs autour de services managés (conception, déploiement, support) allié aux technologies et infrastructures Microsoft. Le programme Cloud Solution Provider offre aux clients le bénéfice d'avoir un seul point de contact pour leur infrastructure IT, centraliser les achats et surtout garantir un service de support technique de qualité 7/7 et 24/24.

Le programme « Cloud Solution Provider » s'adresse aux partenaires reconnus Microsoft et ce, à l'issue d'étapes de contrôles rigoureux. Microsoft délivre ce statut à ses partenaires afin de garantir une qualité de service optimale à tous les clients indirects de l'éditeur. Il permet de maîtriser l'intégralité du cycle de vie des clients Microsoft Cloud et d'être leur unique interlocuteur.

AITEK devient le conseiller de confiance du client et son intermédiaire pour toutes ses interactions avec le cloud public Azure de Microsoft que ce soit Dynamics 365 for Operations, Office 365, Power BI, ou encore Cortana Intelligence Suite.

AITEK prend en charge la gestion des souscriptions, le support, la facturation et agit en partenaire indirect favorisant ainsi les interactions plus fréquentes avec les revendeurs. Ces derniers bénéficieront d'une meilleure agilité, une force de proposition et plus de rentabilité.

Ils pourront ainsi :

- Proposer des contrats à long terme : Plutôt que de travailler sur un projet à la fois, vous offrirez à vos clients des services permanents et une facturation mensuelle.
- Percevoir des revenus égaux : Les contrats de services gérés induisent des coûts prévisibles pour vos clients et des flux de revenus constants pour vous.
- Immersion de l'intérieur : Vous êtes immergé dans les activités de votre client et pouvez ainsi identifier un plus grand nombre d'opportunités de croissance.
- Un engagement plus profond : En rencontrant vos clients tous les mois, vous bénéficierez d'une vue interne de leur entreprise et décèlerez de nouvelles opportunités de vente.
- Une Rentabilité augmentée : En proposant des services de support et de facturation, vous créez de nouveaux flux de revenus.
- Services gérés : Le marché du Cloud continue de grimper en flèche, vous serez donc bien positionné pour répondre à la demande de vos clients en matière de services gérés.

A propos d'AITEK

AITEK est un acteur local de la distribution IT et des solutions associées en Afrique depuis 2004 via un modèle 100% indirect. La société a pour mission principale d'être le trait d'union entre ses revendeurs et les constructeurs que qu'elle représente en apportant toujours de la valeur dans chacun des actes qu'elle pose ; d'aider ses partenaires à croître de manière constante en volume et en marge grâce à une anticipation permanente des fluctuations du marché. Pour être en adéquation avec sa mission, AITEK privilégie toujours

une approche locale dans tous ses investissements. AITEK est présent en Côte d'Ivoire, au Sénégal, au Burkina Faso, au Mali, au Ghana et au Cameroun ; emploie une centaine de collaborateurs et sert un réseau de 1200 revendeurs. La société AITEK, grâce à cette proximité, peut assurer efficacement le service avant et après-vente, mais aussi proposer aux revendeurs informatiques, grâce à une logistique bien rodée, un stock important dans plus de vingt pays. AITEK est distributeur régional agréé HP, DELL, LENOVO, MICROSOFT, APC, NITRAM, D-LINK, EPSON, CANON, NITRAM, KASPERSKY, SYMANTEC, SOPHOS, VERITAS, TRANSCEND, CYBEROAM et HONEYWELL... Pour plus d'informations : <http://www.aitek.fr> A propos de Microsoft Fondée en 1975, Microsoft (« MSFT » sur le Nasdaq) est le leader mondial en matière de logiciels, de services et de solutions visant à aider des individus et des entreprises à réaliser leur plein potentiel.

ACTION ATTENDUE :

AITEK SA vous invite à l'autoriser à devenir votre fournisseur Microsoft indirect. En tant que revendeur indirect, vous pouvez bénéficier de primes incitatives sur les ventes et d'une sélection de produits élargie par l'intermédiaire des fournisseurs indirects.

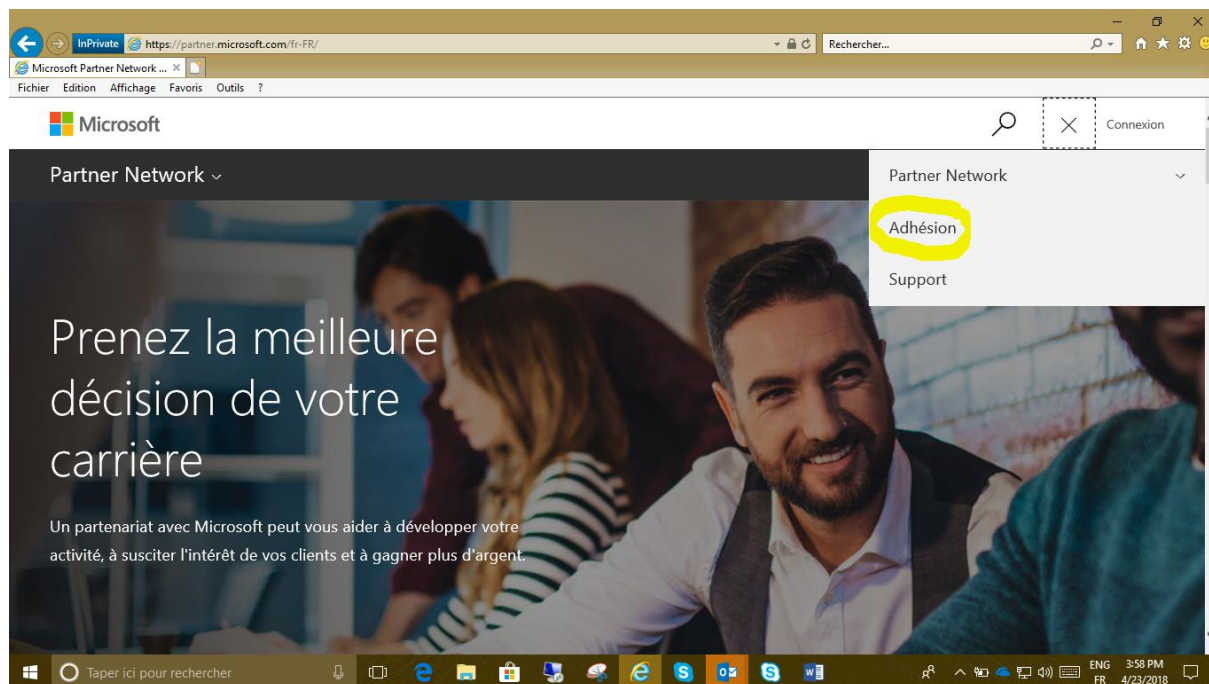
Cliquez sur le lien suivant pour accepter cette invitation et autoriser AITEK SA à devenir votre fournisseur Microsoft indirect :

<https://partnercenter.microsoft.com/commerce/indirectresellers/relationshiprequest/b016cf6c-264a-45cf-8c21-9adcec954311!>

Prérequis, il faut s'enregistrer sur afin d'obtenir pour obtenir un PCN :

1 - <https://partner.microsoft.com/fr-FR/>

2 – Aller sur Adhésion



Merci et à bientôt sur CSP !