Estrategia Partners EMC

Área de Interés

Identificación

Se revisará en sesiones independientes las áreas de interés de cada canal con respecto a los diferentes productos.

Potencial

Revisión de Potencial

En el contacto inicial se identificará el conocimiento de soluciones y potencial de clientes

Presentación Inicial

Contacto Inicial con EMC

Aquellos canales que cumplan requisitos mínimos se hará presentación de productos

Revisión

Identificación de Canales

Se hará una revisión general a personas morales clientes CVA.

Capacitación comercial

Vendedores

Se capacitara en los productos de interés a la fuerza de ventas del canal

Capacitación Técnica

Ingeniería

Se apoyará al canal para la capacitación inicial de su fuerza técnica.

Especialización

Certificación

Se apoyara al canal para su plan de certificación en sus áreas de interés.

CERTIFIED ASSOCIATE
DELL Technologies
Proven Professional

Canal EMC

Al final se tendrá un canal habilitado y certificado por Dell Technologies el cual generará áreas de oportunidad.

cva Comercializadora de Valor Agregado

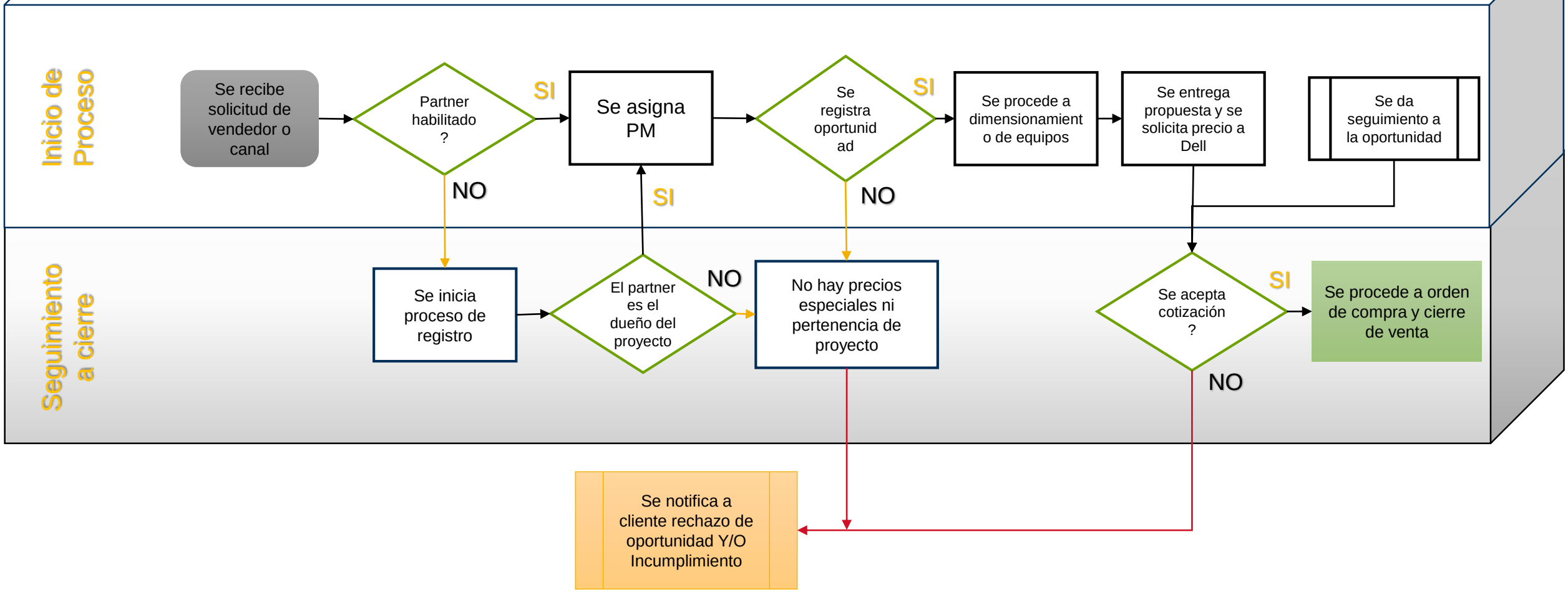
MEJORES EMPRESAS MEXICANAS

DELL Technologies PARTNER PROGRAM

Internal Use - Confidential

© Copyright 2019 Dell Inc.

Proceso de Oportunidades Dell Technologies EMC



Comercializadora de Valor Agregado

MEJORES EMPRESAS MEXICANAS

DELL Technologies PARTNER PROGRAM

Internal Use - Confidential

© Copyright 2019 Dell Inc.