

Al via Siportal Network Assistance: i partner diventano tecnici

- **Data:** 01-06-2010
- **di:** Channel Insider

Siportal lancia il progetto in base al quale costituirà una rete di assistenza informatica con copertura nazionale facendo partecipare i partner affiliati in qualità di tecnici

Al via **Siportal Network Assistance (Sna)**, il progetto in base al quale **Siportal** mira a costituire una rete di assistenza informatica con copertura nazionale facendo partecipare, in qualità di tecnici, i partner attualmente affiliati.

*“Abbiamo concepito il progetto Sna prendendo atto che i nostri partner sono effettivamente tecnici informatici che prestano assistenza per i loro clienti di negozio o di impresa – spiega **Antonio Antico, Responsabile delle vendite** – selezionandoli in base alle loro peculiari capacità tecniche, abbiamo così ottenuto un team in grado di assolvere le diverse fasce di intervento: da un profilo entry level (interventi e configurazioni domestiche) a livelli più complessi (interventi e configurazioni business)”.*



Antonio Antico, Responsabile delle vendite Siportal

I tecnici partner di Siportal prestano il loro servizio di assistenza, in base al loro profilo e alla località geografica di appartenenza, direttamente presso la sede o domicilio del cliente.

A fronte di questa attività, Siportal riconoscerà loro una retribuzione economica quantificabile rispetto alla prestazione resa, secondo listino. **Siportal Network Assistance** rientra nelle iniziative che l'azienda riserva ai membri del Partnership Program - la cui adesione non necessita né di esclusiva, né tantomeno di quota di ingresso e quota minima di vendita – che garantisce **marginii di guadagno fino al 20%** e prevede la rivendita di tutti i servizi del network Siportal per tutte le esigenze di piccole medie e grandi aziende.

I partner Siportal sono costantemente formati sulle evoluzioni delle offerte e possono contare su una gestione commerciale personalizzata per esigenze “fuori standard”, con un supporto pre e post vendita. Possono altresì fare affidamento sui potenti strumenti online a loro riservati, che permettono tra l'altro di effettuare le attività di vendita, la gestione degli aspetti economici, l'assistenza tecnica.