



# Gemeinsam mit Sophos auf Erfolgskurs

DACH

GÜLTIG AB 01. JULI 2019

## Partner-Beteiligung und -Level

### Wachstum für Ihr Unternehmen

Egal, ob Sie als Reseller für uns tätig sind, Implementierungsleistungen anbieten oder sich gezielt als Security-Experte etablieren möchten: Unser Programm schafft Mehrwert in Ihrem Unternehmen. Wir möchten unsere Zusammenarbeit einfach und Ihren Bedürfnissen entsprechend gestalten.

### Partner-Level

Im Rahmen unseres Programms bieten wir verschiedene Partner-Level an:



#### Authorized Partner

Einstiegsstufe ins Partner-Programm ohne Umsatz- und Zertifizierungs-Voraussetzung.



#### Gold Partner

Zeigen beim Verkauf unserer Produkte hohe Einsatzbereitschaft für gesetzte Umsatzziele und beweisen dank Zertifizierung ausgezeichnete Kompetenzen in den Bereichen Vertrieb und Technik.



#### Silver Partner

Vertreiben unsere Produkte als Teil ihres Security-Portfolios. Minimaler Aufwand erforderlich.



#### Platinum Partner

Erreichen oder übertreffen höchste Umsatzerwartungen und haben intensiv in die Vertiefung und Zertifizierung ihrer Kompetenzen in den Bereichen Vertrieb und Technik investiert.

# Programmübersicht

Unser Ziel ist klar definiert. Wir möchten Ihr Unternehmenswachstum vorantreiben und Ihren Kunden dabei benutzerfreundliche Complete-Security-Lösungen anbieten. Der Verkauf von Sophos-Lösungen soll für Sie attraktiv und einfach sein.

<b>PROGRAMM-ANFORDERUNGEN</b>	<b>AUTHORIZED</b>	<b>SILVER</b>	<b>GOLD</b>	<b>PLATINUM</b>
<b>Jahresumsatz</b>				
Deutschland	--	20.000€	150.000€	500.000€
Schweiz	--	20.000€	100.000€	250.000€
Österreich	--	20.000€	100.000€	200.000€
<b>Zertifizierung</b>				
Sophos Certified Sales Consultant	--	1	2	3
Sophos Certified Engineer	--	1	2	3
Sophos Certified Architect	--	0	2	3
<b>EMPFOHLENE DISCOUNTS</b>				
Standard-Discout (New & Renew) – SMB SKUs	25%	25%	30%	35%
Standard-Discout (New & Renew) – MM/E SKUs	15%	15%	15%	15%
Registered-Discout – MM/E SKUs	25%	25%	30%	35%
Bestandskunden-Discout (Renewals) – MM/E SKUs	15%	25%	25%	30%
Professional Services, Wartung, Support, Training	10%	10%	10%	10%
<b>MARKETING-LEISTUNGEN</b>				
Onboarding Kit	✓	✓	✓	✓
Verwendung des Partner-Logos	✓	✓	✓	✓
Gelistet als Partner auf www.sophos.de		✓	✓	✓
Zugriff auf das Sophos Partner-Portal	✓	✓	✓	✓
Teilnahme an der Partner-Konferenz				Einladung erforderlich
Marketingmaterialien/Tools zur Lead-Generierung	✓	✓	✓	✓
Marketing Development Funds (MDF)		Einladung erforderlich	Einladung erforderlich	Priorität
Umfrage zur Partnerzufriedenheit	✓	✓	✓	✓
<b>SALES-LEISTUNGEN</b>				
Sales Account Services	Distributor	Distributor/Sophos	Sophos	Sophos
Sales Engineer inklusive	Pre-Sales/Auf Fallbasis	Pre-Sales/Auf Fallbasis	Field SE	Field SE
Vertriebstools und Wettbewerbsinformationen	✓	✓	✓	✓
Testversionen	✓	✓	✓	✓

# Verwaltung Ihrer Sophos-Geschäfte

## Partner-Portal

In unserem [Partner Portal](#) finden Sie hilfreiche Info-Materialien und Tools für den Bereich Marketing und Vertrieb, wie etwa unser Trainings- und Zertifizierungsprogramm, Logos, Preis-, Lizenz- und Produktinformationen, PR-Richtlinien und unseren unternehmensweiten Style Guide. Darüber hinaus informieren wir Sie über bevorstehende Produktveröffentlichungen und -verbesserungen.

## Projektmeldung

Unsere Partner sind die Grundpfeiler unseres Channel-Vertriebsmodells. Wir möchten unseren Partnern die Meldung von neuen Projekten oder Cross-Selling-Opportunities ermöglichen. Melden Sie uns, woran Sie arbeiten – und wir gewähren Ihnen einen zusätzlichen Discount (vorbehaltlich bestätigter Projektmeldung).

## Sophos Cloud Security Provider Programm

Das Sophos Cloud Security Provider (CSP) Programm richtet sich an Partner, die speziell für die Cloud entwickelte Sophos-Produkte verkaufen, konzipieren, bereitstellen und verwalten möchten. Mit dem CSP-Programm können Partner ihren Umsatz steigern, Rabatte in Anspruch nehmen, Leads teilen und einen besseren Support-Service in Anspruch nehmen.

## Sophos MSP Connect Programm

Unser MSP Connect-Programm richtet sich an Managed Services-Anbieter. Mit einem Anbieter, einem Programm und einem Security-Portfolio bieten Sie Ihren Kunden bewährten und umfassenden Schutz, der über eine einfache Management-Plattform verwaltet wird.

## Not-for-Resale-Programm

Im Rahmen des Sophos NFR (Not-for-Resale) Programms erhalten Sophos-Partner unsere Lösungen zu einem vergünstigten Preis. Die Produkte dürfen für interne Schulungen, Kundenpräsentationen oder zur internen Nutzung verwendet werden.

## Technischer Support





Wir möchten den Verkauf unserer Lösungen so einfach wie möglich gestalten. Deshalb bieten wir Ihnen und Ihren Kunden konkurrenzlosen technischen Support.

In vielen unserer Produkte sind 24-Stunden-Support und Upgrades als Standardleistung enthalten. Für alle anderen Produkte können ihre Kunden zwischen verschiedenen Support Packages wählen und damit den Umfang ihrer Support-Leistungen selbst bestimmen. Sie können darauf vertrauen, dass sich stets ein umfassend geschulter Mitarbeiter um Ihre Belange kümmert, wenn Sie den Sophos Support kontaktieren.

## Training und Zertifizierung

In unserem Trainings- und Zertifizierungsprogramm erwerben Ihre Mitarbeiter aus Technik und Vertrieb alle notwendigen Kompetenzen. Zusätzlich profitieren Sie von verschiedenen regionalen Webcasts, Road Shows und Events zum Austausch von aktuellen Informationen zu Sophos und IT Security.

**Hinweis:** Sollten Sie Ihre Zugangsdaten vergessen, rufen Sie bitte im Partner-Portal „Login vergessen?“ auf. Wir senden Ihnen Ihre Anmeldeinformationen dann per E-Mail zu.

Netzwerken Sie mit uns!    

Sales DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz)  
Tel.: +49 (0)611 58 58-0 | +49 (0)721 255 16-0  
E-Mail: [sales@sophos.de](mailto:sales@sophos.de)

© Copyright 2019. Sophos Ltd. Alle Rechte vorbehalten.  
Eingetragen in England und Wales, Nr. 2096520, The Pentagon, Abingdon Science Park, Abingdon, OX14 3YP, GB  
Sophos ist die eingetragene Marke von Sophos Ltd. Alle anderen genannten Produkt- und Unternehmensnamen sind  
Marken oder eingetragene Marken ihres jeweiligen Inhabers.

20.03.2019 DACH (NP)

# SOPHOS