

Fokus auf DACH: Clavister baut Vertriebsteam aus

Firewall-Anbieter will Schlüsselmarkt DACH künftig noch effizienter bedienen

Im Rahmen seiner Wachstumsstrategie setzt Clavister künftig auf ein deutlich vergrößertes Vertriebsteam – und eine engere Zusammenarbeit mit Distributionspartner sysob.

Schorndorf, 07.08.2018 – Noch näher am Channel, noch näher an den Partnern – das ist die klare Zielvorgabe des Security-Spezialisten Clavister. Um sein Engagement in der DACH-Region weiter auszubauen, hat das schwedische Unternehmen sein Vertriebsteam um drei neue Netzwerksicherheitsexperten für die Bereiche Sales und Pre-Sales erweitert. Mit dem aufgestockten Vertriebsteam soll der Schlüsselmarkt künftig noch effizienter bedient und vorhandene Vertriebskapazitäten optimiert werden.

Die Erweiterungen im Vertriebsbereich sind Teil einer Wachstumsoffensive des Unternehmens. Bereits im Mai dieses Jahres hatte Clavister mit einer neu gegründeten Tochtergesellschaft, der Clavister Deutschland GmbH, auf das gestiegene Kundeninteresse nach Firewall-Lösungen in der DACH-Region reagiert.

Clavister und sysob suchen Nähe zum Channel

Für seine Wachstumsstrategie legt Clavister weiterhin viel Wert auf eine enge Zusammenarbeit mit Partnern und Distributoren. Derzeit sind die Lösungen in der DACH-Region über den Value-Added-Distributor sysob zu beziehen. „Als langjähriger Distributionspartner von Clavister freuen wir uns auf die engere Zusammenarbeit, um Partner künftig noch gezielter mit modernen Security-Lösungen, die einen echten Mehrwert und klaren betriebswirtschaftlichen Nutzen bieten, zu unterstützen“, so Markus Senbert, Channel Account Manager bei sysob. „So wollen wir künftig beispielsweise die Bestands- und Neupartner in den Bereichen Leadgenerierung durch dedizierte Telesales-Aktionen und technische Dienstleistungen bei Firewall- Projekten unterstützen.“

Aktuell können Fachhandelspartner zudem von einem Trade-Up-Programm profitieren. Im Rahmen der Aktion erhalten Reseller auf ausgewählte Clavister-Produkte mit ausgelaufenem Support-Vertrag ein entsprechendes Upgrade zu Sonderkonditionen von bis zu 20 Prozent.

Weitere Informationen finden sich unter: <https://www.sysob.com/hersteller/clavister/>

Über sysob IT-Distribution

Die sysob IT-Distribution GmbH & Co. KG (www.sysob.com) ist mit mehr als 1.200 Partnern und 180 Top-Partnern einer der größten inhabergeführten Value-Added-Distributoren (VAD) im deutschsprachigen Raum. sysob verfügt über ein breit gefächertes Portfolio zukunftsweisender Lösungen aus den Bereichen Security, WLAN, Storage sowie Serverbased Computing. Darüber hinaus bietet sysob als Total Solution Provider IT-Systemhäusern und Fachhandelspartnern umfassenden Support bei Projektplanung und -management.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Planung, Erstellung und Integration von Managed Service-Konzepten: Durch die Nutzung der sysob-eigenen Infrastruktur und eines in Deutschland befindlichen Rechenzentrums können Partner eigene Cloud-Lösungen beziehungsweise Managed Backup Services für ihre Kunden bereitstellen. Die sysob-Niederlassung in Büren fertigt zudem individuelle und herstellerübergreifende Server- und Storage-



IT-Distribution GmbH & Co.KG

Komplettlösungen. Weitere Vertriebsniederlassungen unterhält sysob in Wien und Wallisellen. Die Zentrale von sysob befindet sich in Schorndorf bei Cham im Bayerischen Wald.