

Développez votre Business avec Centreon



Vous passez en premier

Avec un programme moderne, Centreon met les partenaires au premier plan. Vos clients vont adorer notre **solution de supervision IT**. Vous allez améliorer vos marges et développer vos revenus de services.

Un marché en pleine expansion

Centreon fournit à ses partenaires les outils nécessaires pour supporter les besoins de performance IT des clients finaux. Avec un marché mondial des opérations IT en croissance de **7,3 % par an et un potentiel de 49 milliards de dollars d'ici 2024¹**, le monde continuera à dépendre de plus en plus de l'IT et d'éditeurs comme Centreon.



Développez votre activité et renforcez vos offres de services



Chiffre clé

Selon Gartner, le marché des opérations IT atteindra **49 Milliards de dollars d'ici 2024** avec une croissance moyenne de 7,3% par an.²



Challenge

"Je veux aider mes clients à faire plus, à se transformer et à se moderniser avec de meilleurs outils de supervision qui peuvent développer mon entreprise et m'établir comme un partenaire de confiance".



Solution

Centreon vous aide à développer votre business en supportant la performance IT. Avec des SI plus critiques et dynamiques que jamais, les clients s'appuient sur des partenaires de confiance à long terme. Centreon est source de rentabilité pour ses partenaires.

Modernisez la supervision IT de vos clients



Chiffre clé

Avec seulement 61% du SI supervisé et 14 solutions de supervision utilisées en moyenne³, **il y a un réel besoin d'outils pouvant centraliser la supervision des SI du Cloud jusqu'à l'Edge**.



Challenge

"Mes clients utilisent des outils de supervision coûteux. Avec des budgets réduits, ils recherchent une plus grande valeur. Les solutions en place n'offrent pas la valeur dont les clients ont besoin pour relever les nouveaux défis de l'entreprise numérique".



Solution

Centreon est LA solution alternative pour réduire les coûts de la supervision IT. Vos clients dépenseront moins avec Centreon tout en disposant d'indicateurs orientés métiers nécessaires au pilotage des SLAs.

Plus de marges, Plus de services...



Chiffre clé

Avec des **marges moyennes réduites à 17% et 96%** des partenaires plafonnant à 10 collaborateurs, les réseaux traditionnels se transforment.⁴



Challenge

"Nous voulons un partenaire source de valeur ajoutée et rentable. Avec nos partenaires actuels, nous faisons tout le travail, de la recherche de leads à la formation en passant par le marketing. Cela ne ressemble plus à un partenariat".



Solution

Avec sa stratégie "Partner-First" Centreon investit réellement dans les partenariats. Marges sur les ventes de licences et opportunités de business supportent la croissance de nos partenaires. Nous pouvons vous fournir un budget marketing, un responsable partenaires dédié, un process de déclaration d'opportunités sécurisé, un support technique et vente, et bien plus encore.

Qui utilise Centreon



Reconnaissance du marché



Quels sont les ingrédients de notre programme partenaires?

Notre programme s'enrichit en fonction de votre engagement.

- ✓ Accès portail PRM
- ✓ Événements partenaires
- ✓ Licence NFR
- ✓ Support et responsable partenaires dédiés
- ✓ Incitatives sur les ventes et leur croissance
- ✓ Remises
- ✓ Prospection et déclaration de projets sécurisée
- ✓ Formation et certification
- ✓ MDF/Budget Marketing
- ✓ Ressources de Co-marketing

Faisons connaissance.
Tout commence par un rdv.
Planifions notre rencontre, nous pourrions même vous offrir le déjeuner!

Contactez-nous

centreon.com

¹ Source: Gartner Forecast: Enterprise Infrastructure Software, Worldwide, 2018-2024, 3Q20 Update.

² Source: Gartner Forecast: Enterprise Infrastructure Software, Worldwide, 2018-2024, 3Q20 Update.

³ Source: Centreon: State of IT Monitoring, 2020.

⁴ https://go.forrester.com/blogs/what-i-see-coming-for-the-channel-in-2019/