

ROLLING WHEEL PARTNER NETWORK PROGRAM

Dołącz do programu partnerskiego Rolling WHEEL Partner Network Program.

Zyskaj na sprzedaży najbardziej innowacyjnych rozwiązań z obszaru bezpieczeństwa IT!

Korzyści z przystąpienia do programu Partnerskiego Rolling WHEEL.

- Wzbogacenie oferty o najlepsze produkty w kategoriach Privileged Access Management, SSL/TLS Inspection oraz systemów uwierzytelnienia i autoryzacji użytkowników.
- Pozyskanie nowych klientów poprzez zainteresowanie ich produktami z nowych, rozwijających się rynków bezpieczeństwa.
- Wzrost przychodów dzięki prognozowanemu, wysokiemu popytowi na tego typu rozwiązania.
- Atrakcyjny system rabatów.
- Szybki i wysoki zwrot z inwestycji.
- Bezpłatne szkolenia techniczne i handlowe.
- Dostęp do bazy wiedzy.
- Wsparcie działań marketingowo-handlowych.
- Pomoc wysokiej klasy ekspertów technicznych.

Dajemy możliwość wyboru.

Możesz zaangażować się w sprzedaż wybranych lub wszystkich naszych produktów.

Dlaczego WHEEL Systems?

WHEEL Systems od ponad 10 lat tworzy i rozwija rozwiązania bezpieczeństwa IT w myśl idei **Going beyond security**. Dynamicznie rozwijający się rynek bezpieczeństwa systemów informatycznych wymaga stałej obserwacji trendów oraz szybkiego reagowania na nowe źródła zagrożeń. Nasze rozwiązania od lat chronią to, co w organizacjach jest najważniejsze – dane. Jesteśmy liderem rynku rozwiązań monitorowania dostępu do sieci korporacyjnych, inspekcji szyfrowanego ruchu SSL/TLS oraz uwierzytelnienia i autoryzacji użytkowników. Nasz zespół tworzą najlepsi specjaliści inżynierii oprogramowania, eksperci z dziedziny bezpieczeństwa systemów komputerowych.

Poziomy Partnerskie



Trendy rynkowe

\$75 mld

Tyle wyniosły globalne wydatki w zakresie bezpieczeństwa informacji w 2015 r. ¹

¹ Gartner, Forecast Analysis: Information Security, Worldwide, 2015 Update.

\$512 mld

Wielkość rynku PAM w 2014 r., z szacowanym tempem wzrostu na poziomie 32%. ²

² Gartner, Market Guide for Privileged Access Management, Felix Gaehtgens and Anmol Singh, 27th May 2015.

32%

0 tyle organizacje zredukują wyciek danych do 2018 r. ³

³ Gartner, Predicts 2016: Identity and Access Management.



Najbardziej zaawansowane rozwiązanie **do zarządzania dostępem uprzywilejowanym.**



Jedynie rozwiązanie z Europy umożliwiające **monitorowanie szyfrowanego ruchu SSL/TLS.**



Najnowocześniejszy system wieloskładnikowego **uwierzytelnienia i autoryzacji użytkowników.**

Buduj z nami swoją przewagę konkurencyjną!

Dołącz do **ROLLING WHEEL PARTNER NETWORK PROGRAM.**



Kontakt

- +48 600 99 10 29, +48 22 100 67 00
- sales@wheelsystems.com
- www.wheelsystems.com

ROLLING WHEEL PARTNER NETWORK PROGRAM

Korzyści sprzedażowo-marketingowe	Bronze	Silver	Gold
Polityka rabatowa	Zależna od poziomu partnerstwa		
Dodatkowy rabat na działania marketingowe	–	–	+
Rabat na zakup wersji demo	–	+	+
Ochrona zgłoszonego projektu	–	+	+
Dostęp do zasobów „lead generation”	–	–	+
Wyróżnienie Partnera na stronie Producenta	+	+	+
Udzielanie rekomendacji dla Partnerów o najwyższym statusie przy zapytaniach klientów	–	–	+
Personalizacja materiałów marketingowych	–	case by case	+
Dodatkowe wsparcie finansowe aktywności marketingowych	–	case by case	+
Dostęp do kwartalnych planów marketingowych	–	+	+
Udział w akcjach marketingowych i promocyjnych	–	case by case	+
Promocja opisu wdrożenia zrealizowanego przez Partnera	–	case by case	+
Udział w wydarzeniach organizowanych przez Producenta	–	–	na zaproszenie
Szkolenia i certyfikaty	Bronze	Silver	Gold
Udział w szkoleniach sprzedażowych	+	+	+
Dostęp do szkoleń technicznych on-line	+	+	+
Udział w spotkaniach uzupełniających wiedzę o nowych wersjach produktów	–	+	+
Dostęp do bezpłatnych szkoleń technicznych (zaawansowane i uaktualniające)	–	–	+
Dostęp do bezpłatnej certyfikacji dla inżyniera danego produktu	–	–	+
Wsparcie techniczne	Bronze	Silver	Gold
Pierwszeństwo w uzyskaniu wsparcia technicznego	–	–	+
Priorytet w dostępie do najnowszych zmian technologicznych (beta release demo)	–	–	+
Dostęp do dedykowanego Partner Network Support	–	+	+
Wymagania	Bronze	Silver	Gold
Podpisanie umowy partnerskiej	–	+	+
Publikacja informacji o rozwiązaniach Producenta na stronie internetowej Partnera	+	+	+
Liczba przeszkolonych przedstawicieli handlowych	min. 1	min. 2	min. 3
Zapewnienie certyfikowanego inżyniera	–	min. 2	min. 3
Realizowanie wymaganych poziomów sprzedaży	–	+	+
Uczestnictwo we wspólnym planowaniu biznesu	–	+	+
Prowadzenie aktywności marketingowych	–	+	+



Kontakt

- +48 600 99 10 29, +48 22 100 67 00
- sales@wheelsystems.com
- www.wheelsystems.com