

Axis Communications feiert 40 Jahre Engagement für Vertriebspartner

Axis Communications feiert 40 Jahre Engagement für Vertriebspartner mit Schulungen, einem erweiterten Produktportfolio und 16 Erfahrungszentren.

Stärkung der Handelskanäle durch Axis Communications

Axis Communications feiert ein bedeutendes Jubiläum, das 40-jährige Bestehen seiner Handelskanäle. In der Kampagne „Die Vorteile von Axis“ verdeutlicht das Unternehmen nicht nur seine langjährige Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern, sondern auch die umfassenden gemeinsamen Vorteile, die nun angeboten werden. Diese Initiative hebt die Wichtigkeit und den Nutzen eines starken Vertriebsnetzwerks hervor, das nicht nur für Axis, sondern auch für die Partner von zentraler Bedeutung ist.

Die Bedeutung von Schulungen für die Partner

Alejandro Aguirre, der Geschäftsführer von Entwicklung der Kanäle und Distribution, betont, wie entscheidend Schulungen für die Partner sind. Besonders im schnell wachsenden Bereich der Audio-IP-Lösungen ist der Schulungsbedarf hoch, da viele Vertriebspartner noch traditionelle analoge Systeme implementieren. Die kontinuierliche Weiterbildung stellt sicher, dass die Partner auf dem neuesten Stand der Technik bleiben und somit besser auf die Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen

können.

Innovative Produkte und erweiterter Service

Das Produktangebot von Axis hat sich in diesem Jahr erheblich erweitert. Mit über 130 neuen Geräten, die unter anderem Lösungen für Audio-IP, Zutrittskontrolle und Videosprechanlagen umfassen, wird der Marktbedarf konsequent bedient. Um die Effizienz der Partner zu erhöhen, bietet Axis auch verschiedene Management-Plattformen an, darunter die Axis Camera Application Platform. Diese Plattform ermöglicht nicht nur Analysen, sondern auch die Integration eigener Dienstleistungen oder die von Technologiepartnern.

Aktivitäten zur Unterstützung der Partnerbasis

- Verfügbarkeit von technischen Dienstleistungen, die auf dem gesamten amerikanischen Kontinent angeboten werden.
- Zugang zu 100 Ingenieuren, die Unterstützung im Verkauf und nach dem Verkauf bieten können.
- Ein Netzwerk von 16 Experience Centers, von denen eines in Mexiko-Stadt beheimatet ist, fördert die Ausbildung der Partner und bietet Produkttests an.

Erfahrungszentren als Drehscheibe für Ausbildung und Demonstration

Die Experience Center dienen nicht nur als Demonstrationorte, sondern auch als Schulungszentren für Vertriebspartner, die maßgeschneiderte Kurse zu spezifischen Technologien anbieten. Diese Einrichtungen spielen eine Schlüsselrolle in der Rekrutierung neuer Vertriebskanäle und vermitteln grundlegende Kenntnisse über die neuesten Produkte und

Technologien. Gemeinsam mit den Großhändlern werden die Partner dabei unterstützt, effektive Vertriebsstrategien zu entwickeln, insbesondere im Hinblick auf innovative Servicemodelle.

Ausblick auf zukünftige Entwicklungen

Mit einem Blick in die Zukunft zeigt sich, dass Axis Communications großen Wert auf die Weiterentwicklung seiner Partnerbeziehungen legt. Durch den Ausbau der Produktlinien und kontinuierliche Schulungen für die Vertriebspartner wird nicht nur das Geschäftswachstum gefördert, sondern auch die Gesamtqualität der Dienstleistungen, die an die Endverbraucher angeboten werden können. Die Unterstützung, die durch die Experience Centers und die umfangreiche technische Hilfe bereitgestellt wird, trägt zur Schaffung eines robusten und wettbewerbsfähigen Netzwerks bei, das sowohl Axis als auch seinen Partnern zugutekommt.

– **NAG**

Details

Besuchen Sie uns auf: n-ag.de