



Communiqué de Presse du 7 février 2005 : A2Partner Consulting et Channel Enablers signent un contrat de partenariat. A2Partner Consulting distribuera en France, Belgique, Luxembourg, Suisse et Nord Afrique la méthode de formation de Channel Enablers : « Channel Pro ».

L'objectif d'A2Partner Consulting est d'accompagner ses clients, les entreprises du monde de l'IT et des Télécoms, dans la définition et la mise en œuvre de leurs partenariats d'entreprise.

Rassemblant des consultants spécialisés dans ce métier, le Cabinet se voit confier la distribution de la méthode « Channel Pro » par le groupe mondial Channel Enablers, pour les pays francophones de l'Europe ainsi que l'Afrique du Nord.

Channel Enablers est un groupe australien. Ils distribuent depuis 1996 la méthode « Channel Pro » mise au point par Mike Dubrall, fondateur de Technology Channel Group, USA.

Cette méthode a déjà accompagnée de nombreux clients dans l'optimisation de leurs partenariats en entreprise. Elle est basée sur les 7 points clés vus dans les différentes formations : sélection des partenaires, alignement dans l'entreprise, étude de marché, produit complet, engagement des partenaires, programmes partenaires, productivité des ventes.

A2Partner Consulting distribuera des formations « Channel Pro » spécialisées pour les populations en charge des réseaux de revendeurs ou encore appelées Channel, les équipes en charge des Alliances Stratégiques, les Directeurs Marketing, directeurs commerciaux en charge des partenariats, les équipes de management et toute autre personnes dans l'entreprise en charge des partenariats.

Concernant A2Partner Consulting : Cabinet de Conseil spécialisé dans l'accompagnement des ventes indirectes, des alliances stratégiques des entreprises. A2Partner Consulting vend à ses clients des offres packagées pour les aider dans la mise en place et l'optimisation de leurs partenariats : A2Alliances, conseil en Alliances Stratégiques ; A2Channel, recrutement, animation, dynamisation des réseaux de revendeurs ; A2Formation pour former le management, les équipes de ventes directes et indirectes, les partenaires ; A2PRM, aide et choix des logiciels de Partner Relationship Management ; A2Externalisation afin d'aider ses clients dans « l'interim » des métiers du partenariat. Voir www.a2partner.com pour plus de renseignements.

Concernant Channel Enablers : Cabinet de Conseil en partenariat d'entreprises, Channel Enablers est un groupe australien. Présent en Asie, ayant effectué le rachat du TC-Group (Technology Channel Group) aux Etats-Unis, initiateur de la méthode Channel Pro, Channel Enablers souhaite une présence en Europe au travers de ses partenaires. Voir www.channelenablers.com et www.tc-group.com