

RUBRIQUES

- Billet, Edito, Évènement
- PC portables
- PDA
- Tablettes
- Périphériques et accessoires
- Réseaux sans fil
- Téléphonie
- Services
- Opérateurs et FAI
- Internet
- Jeux en ligne ou nomades
- EGP
- Prises en main
- Fiches nouveaux produits
- Promotions
- Marketing
- Carnet
- Agenda
- Marché
- Bourse et résultats
- Revendeurs
- Offres d'emploi
- MP3
- GPS
- Itv

Avaya annonce les lauréats des Partner Awards

Avaya entend démontrer son engagement auprès de l'ensemble de ses partenaires français en récompensant ceux qui ont marqué l'année 2015. Plus de 250 distributeurs partenaires français ont assisté à l'évènement Avaya Partner Connection Day à Paris, où ils ont pu écouter notamment Laurent Philonenko, Senior Vice-Président Stratégie, Business Développement et Technologie, Andy Litherland, Vice-Président en charge des partenaires et distributeurs Européens, mais également Guillaume Lairoup, Directeur des Systèmes d'Information de l'AccorHotels Arena.

Les Avaya Partner Awards célèbrent la contribution des distributeurs partenaires au succès d'Avaya en France. Le titre de partenaire de l'année a été attribué à Cheops Technology, spécialiste des Data Centers qui se développe fortement avec Avaya dans le domaine des Communications Unifiées. Avec ses 400 collaborateurs et ses 14 agences en France, Cheops Technology se distingue par sa capacité à personnaliser le Cloud sous toutes ses formes, qu'il soit privé ou hybride, à proposer des services managés et des solutions de communications unifiées à forte valeur ajoutée.

Les lauréats Français des Avaya Partner Awards 2015 sont :

Partenaire de l'année : Cheops Technology

Meilleur partenaire réseaux: Orange Business Services pour l'AccorHotels Arena

Partenaire de l'année pour le marché des ETI : DCI

Meilleure approche verticale pour les ETI: 5IS.

« Aujourd'hui, tous les secteurs industriels sont en pleine mutation et ce phénomène présente à la fois des défis et des opportunités pour nos partenaires, déclare Nidal Abou-Ltaif, Président, UE et EMEA, Avaya. Les lauréats des Avaya Partner Awards sont parvenus à franchir ces obstacles et à optimiser les opportunités en mettant leurs clients au cœur de leur stratégie pour obtenir de meilleurs résultats. Je les félicite ainsi que tous nos partenaires Français pour leurs performances extraordinaires. »

« Les Avaya Partner Awards récompensent le rôle primordial que tiennent nos partenaires dans la stratégie d'Avaya centrée sur la relation client et l'accélération de sa croissance, conclut Andy Litherland, Vice-Président en charge des partenaires et distributeurs pour Avaya en Europe. Nous misons sur notre réseau de partenaires dans toute l'Europe et le développons pour permettre à plus d'organisations de déployer les technologies qui amélioreront l'expérience client, la productivité des équipes et des employés ainsi que les performances réseau. »

Publié le vendredi 22 janvier 2016

Imprimer l'article

Transférer par mail

Réagir à cet article



Les 10 derniers articles

- ➔ Orange revendique un million de clients à la fibre en France
- ➔ Innovations & promotions portent la grande consommation en France
- ➔ Le moniteur d'énergie Smappee lève 2,5 millions €
- ➔ Orange enrichit son programme pour les développeurs

services

La vidéo du moment



Rencontre avec Laurent Eydiou en préparation d'IT Partners 2016

Les derniers communiqués de presse

Proposer un communiqué de presse

les OFFRES d'EMPLOI

Top 10 du jour

- 1 - Réseaux Sociaux d'Entreprise: "Equiper et stimuler son organisation pour se transformer"
- 2 - L'UGAP sélectionne de nouvelles solutions réseaux de Hewlett Packard Enterprise
- 3 - Smartphones : des ventes records en 2015
- 4 - Les 6 objets du futur inventés par les étudiants de l'ENSAAMA
- 5 - Le digital, véritable moteur de l'économie mondiale
- 6 - Siemens rachète CD-

ITRnews.com

Les 5 derniers articles

- Cegedim bascule ses offres vers le Cloud
- Telehouse soigne son image et son efficacité énergétique
- Révision de la directive sur les services de paiement (DSP 2) : au-delà de l'authentification traditionnelle, Par Franck Trognée, Directeur des ventes