

**Sales Software Partner Day 15 octobre 2013**

# **Aides Techniques pour les partenaires IBM Software**

Henri-François Ragné

[H-f.ragne@fr.ibm.com](mailto:H-f.ragne@fr.ibm.com)

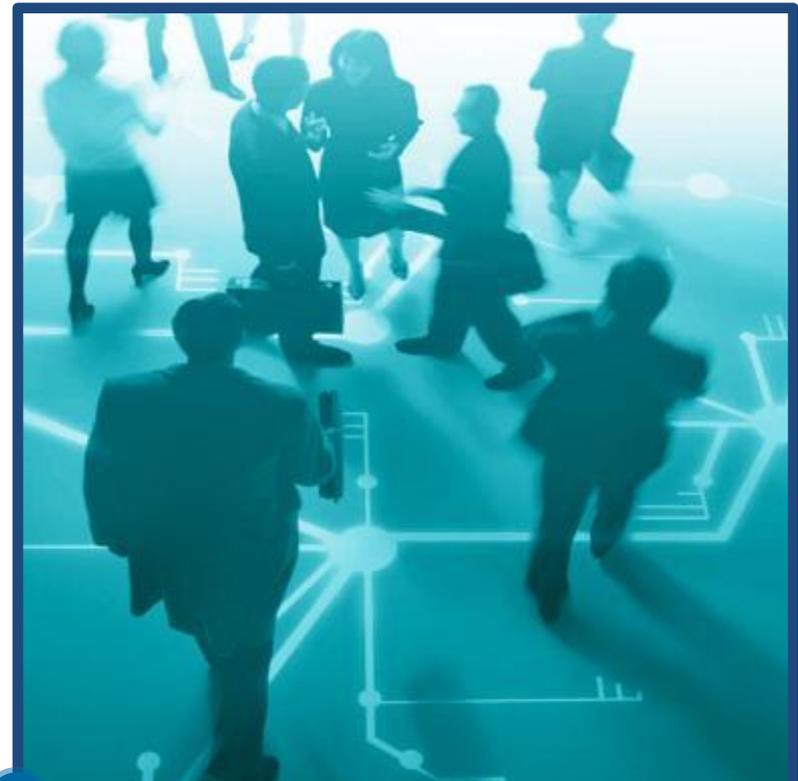
06 09 37 13 53





## Engage locally with IBM Software Business Partner technical sales teams to build skills and accelerate growth

- Technical Sales Assistance
  - Helping BPs on 1st deals and new products
- Skills Development and Mentoring
  - Latest product updates
  - Technical selling tools
  - Coaching and advice
- Solution Development
  - Advice on new offerings and acquisitions
  - Access to training and migration offerings
- Lab Advocates
  - Your link to development teams
- [Techline](#)
  - Configuration and sizing support



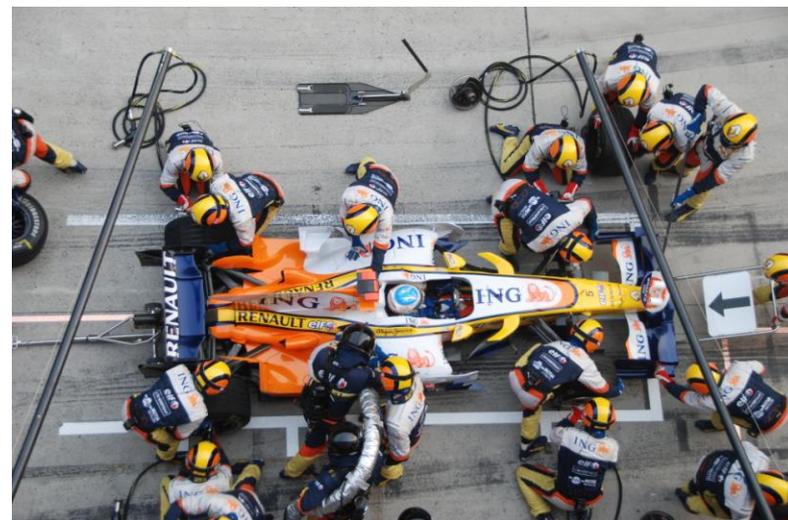
**+300%**  
increase in technical sales  
coverage since 2010



# Contexte du travail avec IBM Software point de vue technique



- Opportunités
  - Comprendre le besoin du client
  - Identifier et qualifier quels produits IBM sont pertinents
  - Démontrer la valeur des produits software IBM
  - Mettre en œuvre les SW IBM



- Travail de fond
  - Développer et entretenir les compétences





# Pour les opportunités déclarées dans GPP



- Les forces Techniques d'IBM travaillent avec vous, mais ne font pas à votre place
- Vous cherchez des informations, des documents
  - PartnerWorld
  - Communautés Techniques et Commerciales
- Les Proof of Technology sont à votre disposition dans le cloud IBM
  - Événement marketing
  - Démonstration client
  - Contact : HF. Ragné
- Si vous avez besoin d'aide, un Technicien Avant-vente est nommé
  - Faire la demande au Sales Channel IBM du brand concerné
    - Qualification
    - Réponse à appel d'offre
    - Présentation produit, démonstration

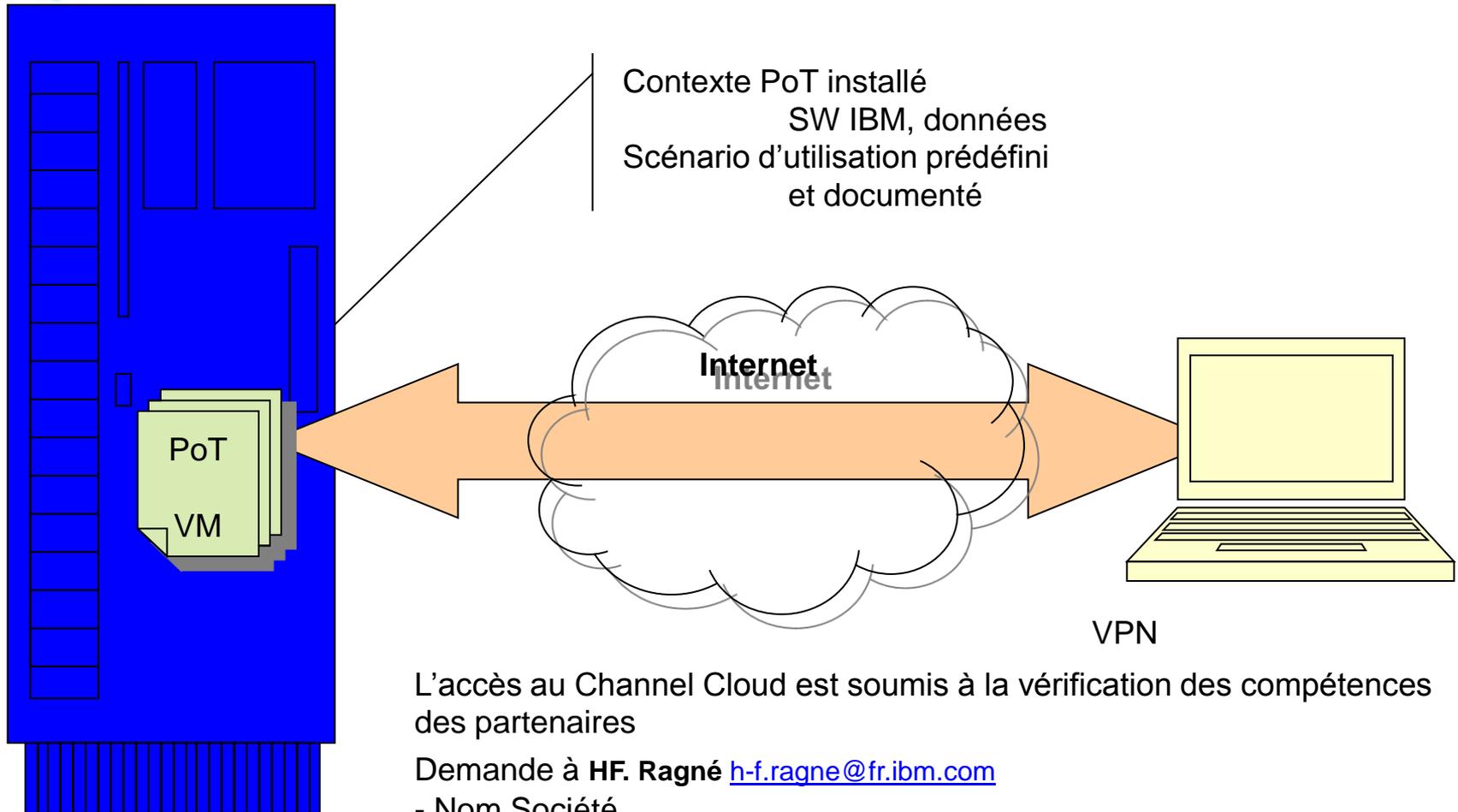


## Communauté Technique & Commerciale des Partenaires SW

- Liens rapides vers PartnerWorld
- Présentations Technico-Commerciales
- Informations essentielles sur les licences, le support technique, Techline, LabAdvocate, etc...
- Différentes communautés
  - Cross brands : [IBM SW France Tech BP](#)
  - Rational : [IBM SW France Tech BP RATIONAL](#)
  - ICS : [IBM SW France Tech BP IBM Collaboration Solutions](#)
  - Business Analytics : [IBM SW France Tech BP BusinessAnalytics](#)
  - Cloud&Smarter Infrastructure : [IBM SW France Tech BP TIVOLI](#)
  - AIM : [IBM SW France Tech BP WebSphere](#)
  - Industry Solution : *en construction*
  - Security Systems : [IBM SW France Tech BP SecuritySystems](#)
  - Information Management : [IBM SW France Tech BP InformationManagement](#)
- Accès Partenaires : communiquer nom, prénom, @mail, société  
à **HF. Ragné** [h-f.ragne@fr.ibm.com](mailto:h-f.ragne@fr.ibm.com)
  1. Un compte invité SmartCloud for SocialBusiness sera créé pour le partenaire (identifié par son @mail)
  2. Le partenaire valide ce compte invité
  3. Le partenaire est invité à rejoindre les communautés qui l'intéressent



# Channel Cloud



IBM Server

L'accès au Channel Cloud est soumis à la vérification des compétences des partenaires

Demande à **HF. Ragné** [h-f.ragne@fr.ibm.com](mailto:h-f.ragne@fr.ibm.com)

- Nom Société
- Nom demandeur & mail@
- Opportunity #



# Formations



- IBM a délégué les formations Software à 4 partenaires  
<http://www-304.ibm.com/jct03001c/services/learning/ites.wss/fr/fr?pageType=page&c=a0003630>
- Informations de juillet 2013
  - **Arrow ECS**  
Directeur commercial : Monsieur Benjamin Moyal - benjamin.moyal@arrowecs.fr - 01 49 97 49 76  
<http://ecsedu.arrow.com/ibm/fr/index.html>
  - **Avnet TS**  
Directeur de la formation : Monsieur Xavier Dalet - xavier.dalet@avnet.com - 01 41 91 55 83  
<https://academy.avnet.com/fr/vendor/ibm/training/>
  - **Global Knowledge Network**  
Directeur commercial : Monsieur Renaud Daussy - renaud.daussy@globalknowledge.fr - 01 78 15 34 14  
<http://www.globalknowledge.fr/formation-informatique-management/formation-editeur-constructeur/formation-IBM/>
  - **LearnQuest**  
Training Program Manager : Monsieur Karl Schwartz - karl.schwartz@learnquest.com – 09 75 18 13 32  
<http://www.learnquest.com/home.aspx>
- **You Pass We Pay** : remboursement (vérifier les conditions) des frais de formation et certification lors du succès à la certification  
<https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/LLIE-6LMSGC>





# Programme “Cooper”

- Formation de vos consultants à l'avant vente des produits IBM Software
- Le consultant est intégré dans l'équipe avant-vente IBM SW
  - Formé au contact de l'équipe
  - Sur des opportunités réelles
  - Établit des relations avec les IBMers
- Plan de 3 à 6 mois



