

Exemple de réussite

Comstor : un partenaire de confiance pour tous les projets Cisco

Chez Comstor, nous sommes fiers de la réussite de nos partenaires. Dans cet exemple de réussite, nous discutons avec Frank Vergeer, le directeur de Veducon, une entreprise qui fournit les produits Cisco à de grandes chaînes de magasins. Frank a également remporté à quatre reprises le prix « Cisco Instructor ».

Frank, racontez-nous brièvement l'histoire de votre entreprise.

En 1996, j'ai décroché mon premier travail dans les technologies de l'information et de la communication (TIC) en tant qu'administrateur réseau à l'université d'Utrecht. J'ai occupé ce poste pendant quatre ans et j'ai pu acquérir beaucoup de connaissances pratiques. C'est à cette période que j'ai commencé à entendre parler de Cisco. Aujourd'hui, je dois admettre que Cisco fait partie intégrante de ma vie.

Ensuite, j'ai travaillé avec un partenaire Cisco, j'étais instructeur et ingénieur. La branche de formation de l'entreprise a ensuite été vendue, j'ai donc décidé de lancer ma propre entreprise. En 2006, j'ai lancé Vergeer Education Consultancy, ou Veducon pour faire court. Depuis, je dispense des formations Cisco à des partenaires en apprentissage au niveau national et à l'étranger. Je travaille également sur quelques projets de réseau ».

« Si j'ai besoin d'un devis, je sais qu'il sera disponible rapidement »

Pourquoi avez-vous décidé de devenir un partenaire Cisco et Comstor ?

« Il y a environ dix ans, un employé Cisco, qui venait en réalité de Comstor, m'a demandé si c'était une bonne idée de devenir un partenaire Cisco. C'était très intéressant pour moi car cela voulait dire que je pouvais acheter des équipements Cisco à un prix réduit. J'aime encore les utiliser avec mes étudiants lors de mes formations. Après avoir passé les examens requis, je suis devenu un partenaire Cisco Select. J'ai choisi Comstor comme distributeur grâce aux conseils de l'employé Cisco mentionné plus tôt et parce que je cherchais un partenaire ayant de solides connaissances.

Être un partenaire Cisco marchait tellement bien que les clients me demandaient de les soulager dans leurs tâches. Nous avons donc décidé de devenir un fournisseur de services gérés et de proposer un ensemble complet de services. Nous fournissons des équipements via Comstor, concluons des contrats de maintenance avec Cisco, concevons, installons et configurons des réseaux, et, à la demande, nous pouvons également gérer le réseau. Je travaille désormais avec un réseau de travailleurs indépendants et de partenaires, chacun possédant son domaine d'expertise ».

« *Lorsqu'un nouveau magasin ouvre, tout doit fonctionner* ».

L'un de vos clients est une grande chaîne internationale de magasins. Comment avez-vous commencé à travailler avec ce distributeur ?

« J'ai d'abord commencé par travailler avec ce distributeur en tant que consultant pour résoudre ses problèmes de Wi-Fi. Une de mes recommandations consistait à simplifier le réseau et je suis parvenu à susciter son intérêt pour Meraki. Nous avons commencé à travailler en tant que fournisseur de services gérés pour son siège social à Amsterdam. Depuis, de plus en plus de magasins ont été ajoutés. D'Oslo à Zurich, mes collègues et moi-même avons fait le tour du monde pour déployer Meraki.

Comstor s'est occupé de la logistique à notre place, de stocker l'équipement dans son entrepôt et s'est occupé des expéditions. Je suis un maniaque du contrôle, je n'arrêtais donc pas de demander à Comstor de me fournir le numéro de suivi du matériel expédié. De cette façon, je pouvais suivre la progression et, lorsque je voyais que le matériel expédié était arrivé, je pouvais appeler le client. C'est très apprécié par les clients ».

L'ensemble de l'industrie informatique est touchée par la pénurie de microcircuits. Est-ce que cela affecte également votre entreprise ?

« Oui, comme de nombreux autres fournisseurs, nous rencontrons des problèmes de livraisons en raison des pénuries de microcircuits. Par exemple, nous avons reçu une grosse commande l'année dernière que nous n'avons pas pu livrer. À l'époque, avec Comstor, nous avons tenté de trouver d'autres canaux pour le matériel et/ou d'autres équipements Cisco avec des caractéristiques similaires.

Nous avons décidé d'opter pour les produits appelés « Refresh » (reconditionnés) par Cisco, c'est-à-dire du matériel pratiquement neuf, incluant une garantie, à un prix réduit. Ce matériel a permis la migration rapide des premiers sites de notre client. Depuis, le client a conclu d'autres contrats avec nous, en partie parce que Comstor nous a aidé à résoudre ce problème si rapidement ».

Que pensez-vous de votre collaboration avec Comstor ?

« J'apprécie beaucoup l'approche personnelle et la simplicité des systèmes de communication. J'ai tellement de choses à faire qu'il est crucial de pouvoir compter sur d'autres personnes. Si je me trouve sur place pendant une journée pour une analyse du Wi-Fi ou un rendez-vous avec un client et que j'envoie un e-mail au matin avec une question pour un devis, c'est agréable de recevoir une réponse dans la soirée avec un devis.

Cela convient également très bien au client final. Le secteur de la vente est très dynamique, ce qui peut parfois être la source de beaucoup de stress. Lorsqu'un nouveau magasin ouvre, tout doit fonctionner. Cela peut également vouloir dire que vous devez aller vite. Avec Comstor, vous disposez en permanence d'un point de contact dédié. De ce fait, même si votre contact habituel est en vacances, il y aura toujours quelqu'un pour vous répondre dans l'heure ».

