



La proposition de valeur
de Microsoft





Westcon-Comstor est le premier distributeur mondial de technologies commerciales. Présents dans plus de 70 pays, nous offrons une valeur ajoutée et des opportunités commerciales en mettant en relation les principaux fournisseurs informatiques mondiaux avec un réseau de revendeurs de technologies, d'intégrateurs de systèmes et de fournisseurs de services.

Grâce à nos relations globales avec des partenaires fournisseurs, comme celles que nous entretenons avec Microsoft, nous pouvons tirer parti de services mondiaux et d'une expérience collective qui s'étend sur plusieurs années. Westcon-Comstor et Microsoft peuvent vous aider à développer votre entreprise.

Notre offre Microsoft aux revendeurs

Nous sommes un fournisseur indirect de solutions Microsoft pour le Cloud (CSP). Nous pouvons vous aider à développer votre activité dans le domaine du cloud et à tirer le meilleur parti de revenus logiciels récurrents et à forte valeur ajoutée. En tant que distributeur de choix pour Microsoft, nos services couvrent toute la matrice de valeur. Nous allons au-delà de la simple boîte, en offrant aux revendeurs Westcon-Comstor un accès à davantage de services que l'acquisition des licences Microsoft, en ajoutant notamment des couches de valeur ajoutée, y compris des services d'assistance avant et après-vente, ainsi qu'une assistance technique.

L'innovation est au cœur de notre stratégie de mise sur le marché, ce qui signifie que nous consacrons du temps à investir dans nos propres compétences et ensembles de solutions. En interne, nous pouvons nous targuer d'avoir des experts qui couvrent l'ensemble des solutions Microsoft et nos spécialistes Azure, CSP, licences, cloud et produits peuvent vous aider à mieux cerner les besoins de vos clients avec les technologies appropriées disponibles aujourd'hui.

Grâce à notre expérience collective et à notre portefeuille de fournisseurs en tant qu'entreprise mondiale, nous sommes également en mesure de personnaliser les solutions pour une multitude de groupes de fournisseurs. Notre alignement avec nos unités commerciales Réseaux et collaboration et Sécurité vous permet aujourd'hui de bénéficier de forfaits de communication inédits sur le marché.



Nos domaines de solutions:

Azure

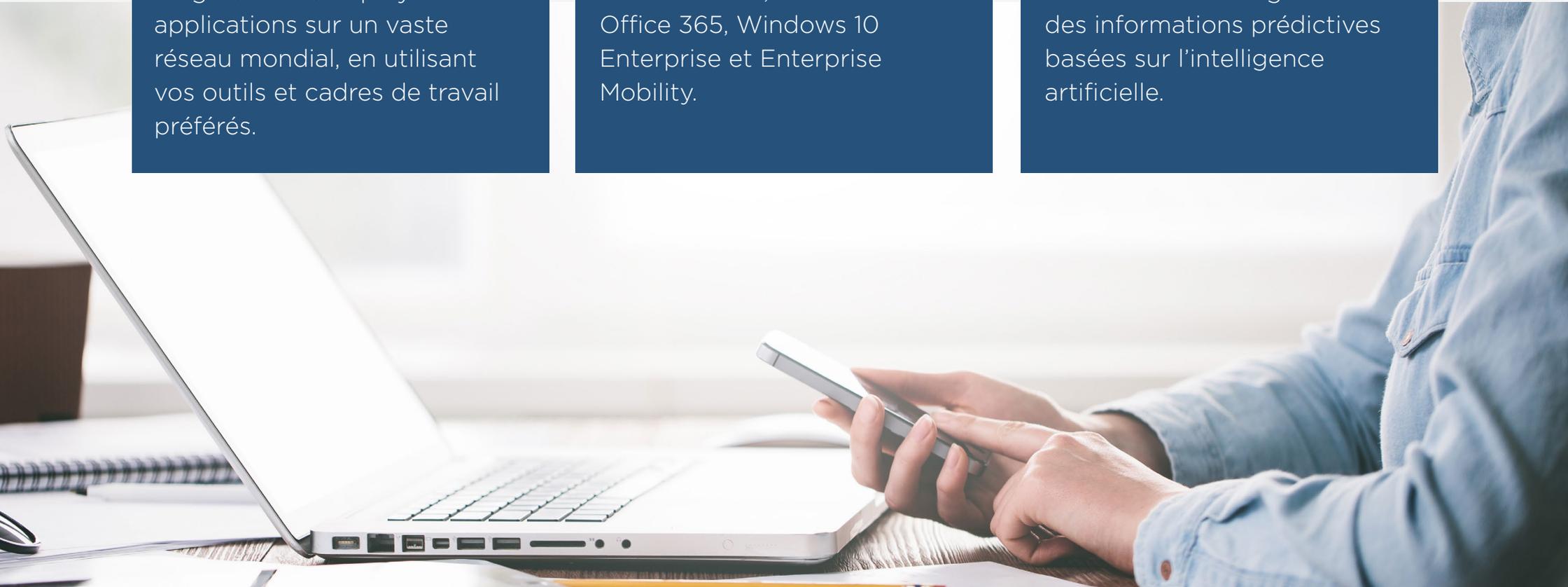
Un ensemble de services cloud en constante évolution pour aider votre organisation à relever les défis de votre entreprise. La liberté de créer, de gérer et de déployer des applications sur un vaste réseau mondial, en utilisant vos outils et cadres de travail préférés.

Modern workplace

Construisez un lieu de travail moderne pour vos clients avec Microsoft 365. Cela permet aux équipes d'être créatives et de travailler ensemble, en toute sécurité, en incluant Office 365, Windows 10 Enterprise et Enterprise Mobility.

Dynamics 365

Dynamics 365 est un ensemble d'applications professionnelles intelligentes qui vous aide à gérer l'ensemble de votre entreprise et à obtenir de meilleurs résultats grâce à des informations prédictives basées sur l'intelligence artificielle.





Accélérez le développement de votre entreprise grâce à notre Westcon | Partner Portal pour Microsoft

Westcon | Partner Portal est notre source unique pour les partenaires qui cherchent à accélérer leur parcours avec Microsoft. Cette plateforme emmène un partenaire dans un voyage autour du monde des technologies Microsoft, en lui offrant des enseignements, des incitations et en l'aidant à acquérir des compétences en cours de route.

Notre nouvelle plate-forme numérique, dynamique et attrayante, vous donne accès à des formations, des récompenses, des incitations, l'accès aux solutions numériques de Westcon et une vue de première ligne de tous les événements à venir et des solutions industrielles uniques.

Le portail des partenaires vous offre une vue approfondie de Modern Workplace, Dynamics 365 et Azure.

Que vous apportera notre Westcon | Partner Portal pour Microsoft ?

Élargissez vos connaissances avec Microsoft Learn :



Accélérez l'acquisition de vos connaissances en intégrant la formation dans un tableau de bord visuel. Que vous disposiez de 15 minutes ou d'une heure, vous pouvez développer des compétences pratiques grâce à des modules interactifs et des parcours de formation.



Vous avez besoin de conseils sur le parcours de formation le mieux adapté à votre fonction ? Laissez la plate-forme vous faciliter la tâche. Développeurs, équipes de vente, avant-vente et administrateurs informatiques : préparez-vous à apprendre et à gagner.



Voici une nouvelle approche de l'apprentissage. Une formation pratique qui vous aide à faire progresser votre carrière et à gagner votre place au sommet.

Devenez certifié Microsoft grâce à notre Académie



Démarrez votre carrière et démontrez vos réalisations grâce à des certifications Microsoft reconnues par l'industrie.



Développez vos aptitudes et compétences techniques, obtenez une certification, prenez de l'avance sur la concurrence.



Propriétaires d'entreprises : laissez la plate-forme vous aider à définir vos niveaux de compétences - facilement et en un seul tableau de bord avec suivi.

Accélérez et gagnez - des promotions exclusives pour ceux qui s'inscrivent

Notre Westcon |Partner Portal pour Microsoft offre un accès exclusif à des promotions qui vous permettront d'accélérer et de développer votre entreprise, et de gagner de l'argent pour les activités menées par l'intermédiaire de Westcon.

[En savoir plus >](#)

Services

En tant que distributeur de services à valeur ajoutée, nous disposons d'une multitude de services professionnels, d'offres de services rattachés aux fournisseurs et d'ensembles de services sur mesure pour vous aider à mobiliser et à monétiser votre investissement Microsoft.

Grâce à nos services professionnels, nous sommes en mesure de vous soutenir de manière rentable tout au long du cycle de vie du client en vous permettant :



L'adoption de nouvelles technologies qui favorisent et ouvrent de nouvelles sources de revenus



Des services axés sur la vente qui vous permettent de vous concentrer sur la vente et d'accélérer votre cycle de vente



L'amélioration du retour sur investissement de vos clients et de vos équipes internes



La réussite des clients grâce à la livraison au bon moment et pour la première fois de projets qui favorisent la fidélité



Mobilisation vers le cloud, le transformer en centre de profit pour votre entreprise



L'établissement et le maintien de modèles commerciaux basés sur les rentes



Notre équipe de services ne travaillera jamais de manière isolée par rapport à votre entreprise. Au contraire, nous agissons, le cas échéant, comme une extension de votre entreprise. Nous nous assurons que vous atteignez et maintenez le succès de vos clients.

C'est sur la base de cette éthique et de cette promesse faite au client que notre gamme de services est composée de :

Services d'éducation - cours de formation certifiés et sur mesure que nous vous proposons en tant que centre d'apprentissage Microsoft agréé. Ces services sont disponibles pour les partenaires et les utilisateurs finaux, et représentent de nouvelles opportunités de revenus et de marges. Nous proposons également du contenu d'apprentissage numérique, des laboratoires en ligne, des bons d'examen, des tests pratiques pour les partenaires et les utilisateurs finaux qui souhaitent du matériel d'auto-apprentissage plutôt que des cours interactifs

Services de soutien - soutien technique à distance ou sur place pour les projets, maintenance continue ou livraison de solutions

Services professionnels - des services sur mesure adaptés aux solutions et technologies que vous proposez aux clients

Services de la chaîne d'approvisionnement - y compris la gestion de projet, l'intégration et les services de logistique inverse

Il ne peut y avoir de valeur par la distribution si les services ne font pas partie du mélange. C'est pourquoi nous nous sommes engagés à créer et à mettre en place des services qui garantissent que vous répondez aux compétences requises par Microsoft, à vos besoins en matière de support client, et qui soutiennent vos processus internes et vos besoins logistiques.

Solutions des fournisseurs

Chez Westcon, nous créons un avenir fondé sur des alliances gagnantes. Au fur et à mesure de la transformation numérique des entreprises, de nouvelles ouvertures sont créées. Spécialisés dans les centres de données, les infrastructures, la collaboration et la sécurité, nous sommes là pour aider nos partenaires à tirer parti des innovations en matière d'analyse, d'IA, de cloud, de cybersécurité, de SD-WAN et bien plus encore.

Notre portefeuille ciblé comprend des fournisseurs mondiaux et des fournisseurs en phase de démarrage qui proposent des technologies de pointe éprouvées et les dernières solutions innovantes sur le marché. Avec ces fournisseurs, nous pouvons vous fournir une solution de bout en bout qui peut vraiment vous aider à résoudre les problèmes de vos clients.



La distribution numérique avec BlueSky

Pour en savoir plus sur BlueSky, consultez le site >

Dans un monde où le cloud est la nouvelle infrastructure et le numérique la nouvelle application, vous devez vous assurer que votre entreprise est en mesure de fournir des produits et services Microsoft à vos clients avant même qu'ils n'en aient besoin. Grâce à notre plateforme BlueSky, nous pouvons vous garantir une vue d'ensemble de haut niveau et en temps réel de l'utilisation des produits Microsoft, des meilleurs clients, des revenus, des bénéfices et bien plus encore.

BlueSky vous permet de fournir et de vendre des services dans le nuage. En surmontant les complexités potentielles auxquelles les partenaires sont confrontés lorsqu'ils commencent à utiliser le cloud, BlueSky simplifie l'approvisionnement, la facturation et l'analyse, la conformité et la prestation de services - en vous donnant une visibilité et un contrôle sur l'ensemble de la chaîne logistique du cloud.

Développé en étroite collaboration avec des fournisseurs comme Microsoft, BlueSky vous permet de développer votre activité dans le Cloud et de tirer le meilleur parti des revenus récurrents et à forte valeur ajoutée des logiciels et des services.

La plateforme améliore l'expérience client des fournisseurs et des partenaires tout au long de la chaîne d'approvisionnement.



Agilité

La visibilité de l'ensemble des commandes, des devis, des portefeuilles de fournisseurs et des données en temps réel rend nos partenaires plus agiles, plus réactifs et plus adaptables à l'évolution des clients



Productivité

En améliorant la qualité de nos données et l'efficacité de nos processus, nous réduisons les délais d'exécution et minimisons les erreurs.



Rentabilité

En facilitant les relations commerciales avec nous grâce à une efficacité, une visibilité et une intégration accrues, les partenaires peuvent profiter de toutes les opportunités dans un monde numérique en pleine mutation.



Échelle

Les fournisseurs et les partenaires peuvent développer leur activité et élargir leur clientèle en accédant au marché grâce à une plateforme unique, unifiée et intégrée.



Expérience client

En augmentant l'efficacité, la productivité et la collaboration, notre plateforme permet de construire des relations plus solides et à long terme et de fidéliser les clients.

Comment commencer à négocier avec Microsoft et Westcon : 5 étapes

Inscrivez votre entreprise auprès de Microsoft pour vous enregistrer en tant que revendeur de produits
Vous devrez fournir votre carte d'identité personnelle :



**CLICK
HERE**

Acceptez la MOSPA de Microsoft Vous devrez fournir votre identifiant personnel.
Au cours de cette procédure, vous pouvez également désigner Westcon comme votre fournisseur de solutions d'informatique dématérialisée.



**CLICK
HERE**

Enregistrez votre entreprise pour l'accès à BlueSky notre plate-forme commerciale en libre-service pour l'acquisition et le pilotage de licences cloud :



**CLICK
HERE**

Commencez à faire des transactions dans BlueSky :



**CLICK
HERE**

N'oubliez pas de vous inscrire pour bénéficier des rabais de Microsoft



**CLICK
HERE**



Westcon 

WestconComstor.com