



Meru Networks bietet Channel-Partnern 2013 neue Entwicklungschancen und Prämien

Meru Networks bietet Channel-Partnern 2013 neue Entwicklungschancen und Prämien
Überarbeitetes Partnerprogramm bietet Incentives für Abschlussregistrierungen inklusive kostenlosen Trainings und Demo-Produkten
Wireless LAN-Experte Meru Networks (www.merunetworks.com) stellt sein überarbeitetes Channel-Programm für das kommende Jahr vor. Es unterstreicht Merus Engagement, neue Partnerunternehmen zu identifizieren sowie bestehende weiterzuentwickeln, zu promoten und Top-Partner zu prämiieren.
Die zunehmende Nachfrage nach sicherer, verlässlicher und hochperformanter Mobilität für Arbeitsplätze, Klassenzimmer oder Hotels schafft signifikante Chancen für Value Added-Distributoren (VAD) und Systemintegratoren am Wireless-Markt. Mit seinem neuen Partnerprogramm möchte Meru sicherstellen, dass die Anbieter mit den besten Produkten und Services für den Endkunden entsprechend anerkannt, unterstützt und ausgezeichnet werden.
Meru Channel-Partner werden im kommenden Jahr von folgenden Leistungen profitieren:
Neue Programm-Level: Die neuen Programmstufen Authorized, Gold und Platinum stellen die Expertise jedes Resellers dar und untermauern Merus Unterstützung, die kundenfokussierten und technologisch fortgeschrittenen Partner zu erhalten und deren Leistungen zu honorieren.
Deal Registration Incentives-Programm: Meru zeichnet Partner aus, die neue Vermarktungsmöglichkeiten für Meru generieren.
Kostenloses Trainingsprogramm: Alle qualifizierten Meru Partner Trainings - von entsprechendem Personal oder online durchgeführt - sind für Meru Authorized- (ausschließlich online), Gold- und Platinum-Mitglieder kostenlos verfügbar. Damit ist gewährleistet, dass Partner über die Expertise verfügen, um Meru-Lösungen zu spezifizieren, zu installieren und passenden Support anzubieten.
Demo-Kit-Programm: Im Rahmen des neuen Programms erhalten die Meru Top Tier Partner - Gold und Platinum - kostenfreies Demonstrations-Equipment, Partner auf Authorized-Level erhalten einen hohen Rabatt. Das Demo-Kit-Programm hilft den Partnern dabei, potenziellen Käufern die Meru-Lösungen vor Ort vorzuführen.
Wir verstärken unseren Einsatz, den wir in unsere Partner investieren, und helfen ihnen damit, ihren Kunden drahtlose Weltklasselösungen für Unternehmen anzubieten", erklärt Gary Abad, Vice President Worldwide Channels Sales bei Meru Networks. "Die Änderungen des Programms sollen es unseren Partnern erleichtern, zu wachsen sowie ihre Geschäfte zu erweitern, indem sie die Bedürfnisse unserer gemeinsamen Kunden unterstützen."
Jennifer Jabbusch-Minella, Vice President of Engineering bei Carolina Advanced Digital, ergänzt: "Merus Einsatz für seine Partner hat sich für uns in einer sehr profitablen Geschäftsbeziehung ausgezahlt; das Unternehmen engagiert sich stark für die Weiterbildung der Partner und ist schlichtweg unübertroffen hinsichtlich des Supports für unsere Kunden. Die Meru-Produkte sind intuitiv und einfach zu nutzen; sowohl unsere IT-Spezialisten als auch unsere Endkunden schätzen die technische Planung und den Support."
Weitere Informationen zum Meru Partner-Programm stehen unter www.merunetworks.com/partners/partners.html bereit.
Über Meru Networks:
Gegründet im Jahr 2002, stellt Meru Networks virtualisierte Wireless LAN-Lösungen bereit, die das Unternehmensnetzwerk effizient optimieren. Dabei wird die Performance, Zuverlässigkeit, Planbarkeit sowie die einfache Handhabung eines verkabelten Netzwerks sichergestellt. Meru ist weltweit durch seine innovative Herangehensweise an Wireless Networking und Virtualisierungstechnologien bekannt. Die Lösungen schaffen ein intelligentes, sich selbst monitorendes Netzwerk, mit dem Firmen ihre unternehmenskritischen Applikationen in ein kabelloses Netzwerk migrieren können und so zum komplett drahtlosen Unternehmen werden. Die Entwicklungen von Meru werden in bedeutenden vertikalen Märkten eingesetzt, so z.B. bei "Fortune 500"-Unternehmen, im Gesundheits- und Bildungswesen, Retail, Produktion, Gastgewerbe/Hotellerie sowie Regierungen. Der Hauptsitz von Meru befindet sich in Sunnyvale (Kalifornien/USA) und verfügt über Niederlassungen in Amerika, Europa, dem Nahen Osten sowie Asien/Pazifik. Weitere Informationen zu Meru unter: www.merunetworks.com .
Weitere Informationen:
Meru Networks Germany GmbH
Landsberger Str. 155, D-80687 München
Ansprechpartner:
Tabatha von Kölichen
Regional Sales Manager D-A-CH
Tel.: +49 (89) 57 959 663
E-Mail: tvonkoelichen@merunetworks.com
www.merunetworks.com
Craig Brophy
Meru Networks
Tel.: +44 (0) 7795 662 888
cbrophy@merunetworks.com
PR-Agentur:
Sprengel
Partner GmbH
Nisterstraße 3, D-56472 Nisterau
Ansprechpartner:
Fabian Sprengel
Tel.: +49 (26 61) 91 26 00
Fax: +49 (26 61) 91 26 029
E-Mail: meru@sprengel-pr.com
www.sprengel-pr.com


Pressekontakt

Meru Networks

80687 München

tvonkoelichen@merunetworks.com

Firmenkontakt

Meru Networks

80687 München

tvonkoelichen@merunetworks.com

Über Meru Networks:
Gegründet im Jahr 2002, stellt Meru Networks virtualisierte Wireless LAN-Lösungen bereit, die das Unternehmensnetzwerk effizient optimieren. Dabei wird die Performance, Zuverlässigkeit, Planbarkeit sowie die einfache Handhabung eines verkabelten Netzwerks sichergestellt. Meru ist weltweit durch seine innovative Herangehensweise an Wireless Networking und Virtualisierungstechnologien bekannt. Die Lösungen schaffen ein intelligentes, sich selbst monitorendes Netzwerk, mit dem Firmen ihre unternehmenskritischen Applikationen in ein kabelloses Netzwerk migrieren können und so zum komplett drahtlosen Unternehmen werden. Die Entwicklungen von Meru werden in bedeutenden vertikalen Märkten eingesetzt, so z.B. bei Fortune 500-Unternehmen, im Gesundheits- und Bildungswesen, Retail, Produktion, Gastgewerbe/Hotellerie sowie Regierungen. Der Hauptsitz von Meru befindet sich in Sunnyvale (Kalifornien/USA) und verfügt über Niederlassungen in Amerika, Europa, dem Nahen Osten sowie Asien/Pazifik. Weitere Informationen zu Meru unter: www.merunetworks.com