

GigaTrust Spain ofrece a sus Partners diferentes niveles de colaboración en marketing y ventas.

Lead Generation – 5%

Contacto de alto nivel. Este programa está dirigido a un Partner (persona/empresa) que organiza una primera reunión con un responsable/gestor (nivel dirección o ejecutivo) y que dentro de 1 año puede resultar en una compra del producto.

Marketing Potencial – 10–15%

De manera activa, el Partner participa en generar leads. Está dirigido a aquellas empresas que dentro de su portfolio de ofertas tengan productos relacionados y a través de su cartera puede identificar un cliente potencial.

Sales Reference – 20–25%

El partner, de manera activa, genera leads y hace una gran parte de la venta. Incluye las soluciones de GigaTrust en su cartera de productos.

Las actividades deben incluir

- Contacto y primera reunión
- GigaTrust Spain hace la venta y pre-venta
- El partner no participa en la venta salvo en el empujón “político” que puede suponer las últimas etapas de la venta
- No hay requisitos de formación
- Evento de marketing o seguimiento de cartera de la parte de su fuerza de venta
- Contacto del account manager con su cartera sin ayuda de GigaTrust
- GigaTrust hace la pre-venta y venta
- No participa en la venta salvo en el empujón “político” que puede suponer las últimas etapas de la venta
- Requisito de formación: primer nivel (informativo)
- % dependerá de los objetivos acumulados a lo largo del programa
- Seguimiento de cartera con objetivos de resultados
- El account manager del Partner vende los productos de GigaTrust a su cartera
- Apoyo puntual de GigaTrust en la pre-venta
- Cierre con GigaTrust
- Requisito de formación: completa (funcional y técnica)
- % dependerá de los objetivos acumulados a lo largo del programa

Confidencial GigaTrust Spain, S.A.

Acerca de GigaTrust

GigaTrust es un proveedor de vanguardia de productos y servicios de software de seguridad para correo electrónico y contenido, con clientes tanto en el sector público como en el privado. GigaTrust es el único proveedor de la solución Intelligent Rights Management™ (Gestión Inteligente de Derechos), que combina tecnologías de seguridad de contenido innovadoras y de nueva generación, desarrolladas sobre la base de Servicios de Gestión Empresarial de Permisos de Microsoft® Windows® (RMS – Rights Management Services). En febrero de 2003, la firma constituyó una asociación estratégica con Microsoft y lanzó formalmente el primero de los productos de la familia de productos

patentados de Intelligent Rights Management, basado en la plataforma de seguridad RMS de Microsoft. GigaTrust es socio Certificado Oro de Microsoft. La familia de productos y servicios de GigaTrust es fácil de usar y fácil de implementar, tanto para el autor como para el receptor del contenido protegido. Los productos y servicios de GigaTrust incluyen soluciones de seguridad para correo electrónico y protección de documentos, aprovisionamiento automatizado de usuario externo, contenido Web, intercambio de archivos en la red, habilitación de e-discovery (medios de prueba de fuentes electrónicas), y el dispositivo móvil BlackBerry. Para obtener más información sobre GigaTrust, visite www.gigatrusted.com.

Oficinas centrales de GigaTrust EEUU, Herndon, VA, Estados Unidos www.gigatrusted.com

Oficina en España Calle Almagro 14, 4º - 28010 Madrid, España ventas@gigatrusted.es www.gigatrusted.es