



Alliance_Manager-as-a-Service

SERVICES

SOLUTIONS

SERVICES MANAGES

Les services délivrés par **Alliances & Channels Consulting** s'appuient sur une forte expertise dans les domaines des Alliances et du Channel en Entreprises, en accompagnement, en services managés ou en missions opérationnelles.

La mission opérationnelle « **Alliance_Manager-as-a-Service** » est une solution de services proposée en temps partiel au sein même de votre organisation et est assortie d'un engagement de résultats.

Celui-ci est fondé sur une base de KPI définis et acceptés ensemble par chaque client, spécifiquement à son activité et ses objectifs, lors de la phase d'initialisation.

Description du service

- Créer ou développer un réseau de partenaires
- Surmonter les obstacles et mettre en place le succès
- Accélérer avec votre écosystème

A qui s'adresse l'offre ?

A toute entreprise désireuse de construire ou développer un réseau de partenaires de type influenceurs et/ou revendeurs à moyen et long terme.

Contenus

- Sectoriser les partenaires par marchés et également par typologies
- Identifier et cartographier les acteurs présents sur les grands comptes clients et prospects
- Rencontrer les « décideurs » et les présenter
- Animer régulièrement le réseau et l'entretenir pour détecter ou partager des projets à mener ensemble
- Décrire un processus d'onboarding clair, simple et mesurable
- Intégrer l'activité dans le plan de communication de l'entreprise
- Participer au recrutement et au coaching d'un team leader « alliances »

Une mission en ... immersion

Après une phase d'initialisation, à temps partiel au sein même de votre organisation, nos consultants se forment à vos solutions, vos outils et vos systèmes, afin de vous représenter exactement auprès des acteurs appropriés de l'écosystème à recruter.

Un engagement de résultat

Les reporting sont clairs et réguliers pour vous permettre de visualiser les avancées, le travail accompli et les résultats obtenus en étroite collaboration avec la Direction et les équipes.

Notre prestation de service est assortie d'un engagement de résultat propre à chaque client, spécifiquement à son activité et ses objectifs et que nous définissons ensemble sur des KPI simples et mesurables :

- ✓ nombre d'accords d'alliances signées sur une première période
- ✓ part du business influencé sur une seconde période

L'apport d'Alliances & Channels Consulting

Fort de leurs expériences complémentaires et après avoir passé 20 ans dans l'industrie technologique, les dirigeants d'Alliances & Channels Consulting étaient inspirés et prêts en 2020 à lancer leur propre activité de conseil et d'expertise.

Une activité pensée et dédiée à la construction et le développement d'écosystèmes.

Alliances & Channels Consulting s'associe avec ses clients pour surmonter leurs obstacles et mettre en place le succès de leurs réseaux de partenaires.

Les mots et les phrases qui vous viendront à l'esprit lorsque vous travaillerez avec nous seront : créatifs, expérimentés et axés sur la réussite de vos objectifs.

Notre carte de services et de solutions :

- Conseil et expertise dans le Management du Channel
- Solutions pour la Gestion des Relations Partenaires
- Services Managés pour le Management du Channel