

Informatique 16/04/2009

Distribution

## Oodrive lance une certification à 3 niveaux et recrute 250 revendeurs supplémentaires

 [Imprimer](#)  [Recevoir la newsletter](#)  [Ecrire à l'auteur](#)

Pour son activité de sauvegarde en ligne, nommée AdBackup, Oodrive adopte des mesures d'encadrement et de dynamisation de son réseau. La société est 100% en indirect sur cette activité, et compte actuellement 750 revendeurs, pratiquement un doublement depuis un an. Cinq responsables régionaux sont nommés pour recruter de nouveaux partenaires, 250 de plus d'ici fin 2009, suivre et animer le réseau existant.

Parallèlement, ce réseau est mieux qualifié et segmenté, à travers une certification à trois niveaux : ivory, silver et gold. La règle des 80/20 s'applique avec 80% d'ivory et 20% de silver ou gold. Actuellement, la société compte 15 gold. L'arrivée de responsables régionaux permet de suivre les silver et les gold avec une visite tous les quinze jours. « Nous avons mis en place un programme très cohérent, souligne Cédric de Mermilliod, directeur commercial de la BU sauvegarde, l'animateur régional se déplace et va aider le partenaire sur le terrain, faire du coaching local. Avec eux, on fait des actions conjointes, des campagnes de génération de leads, des e mailings en apportant des marges arrière ».

Avec la quinzaine de revendeurs certifiés « gold », un ou deux par région, Oodrive fixe des objectifs, renouvelables tous les six mois. La marge arrière supplémentaire est de 10% pour cette catégorie.

En plus de ce canal, Oodrive compte des partenaires stratégiques. Des compagnies d'assurance (la Maaf), des Fai (Orange, SFR-AOL, Completel), des e-retailers (grande distribution) qui vont toucher les PME avec leurs réseaux et pour les e-retailers procéder en marque blanche.

**[>>Toutes les actualités de la rubrique Distribution<<](#)**

[Didier Barathon](#)