

<http://www.actionco.fr/xml/breves/2009/04/17/29077/oodrive-lance-un-programme-de-certification-pour-ses-revendeurs-a-gros-potentiel/>

VOUS SOUHAITEZ RÉORIENTER VOTRE CARRIÈRE ?

Recevez GRATUITEMENT la newsletter !

Identifiant :
Mot de passe :
[Devenir membre](#) | [Codes d'accès oubliés ?](#)

Information | Agenda | Emploi | Formation | Prestataires | Magazines | Sites Editialis

Accueil > Information > Actualités

VOUS SOUHAITEZ RÉORIENTER VOTRE CARRIÈRE ?

Les actualités
ANIMATION DE RÉSEAU

Oodrive lance un programme de certification pour ses revendeurs à gros potentiel

17/04/2009

"Avec notre nouveau programme de certification, nous souhaitons récompenser l'efficacité commerciale de nos revendeurs AdBackup, notre solution de sauvegarde en mode SaaS », explique-t-on chez Oodrive. Pour cela, l'éditeur offre la possibilité à certains membres de son réseau de tirer le meilleur parti d'une collaboration fondée sur plusieurs points majeurs. L'éditeur met en place pour commencer un accompagnement commercial plus poussé grâce à une meilleure présence terrain d'Oodrive : trois jours par semaine sont consacrés à la rencontre des distributeurs en région et à leur soutien lors d'évènements locaux, comme des salons ou journées portes ouvertes. Oodrive leur assure le soutien de leur business à travers la mise en place d'un système de rémunération lié à leur performance. Il promet en outre une aide solide dans leur recherche de nouveaux clients en leur fournissant les outils et l'accompagnement nécessaires pour une prospection efficace.

Afin d'être certifié AdBackup, les partenaires revendeurs éligibles sont tenus d'atteindre un objectif semestriel de chiffre d'affaires, fixé au préalable avec leur animateur régional AdBackup. La certification de chacun des revendeurs certifiés est remise en jeu d'un semestre à l'autre. « Ainsi, une certification AdBackup permettra aux partenaires distributeurs les plus prometteurs de profiter d'un travail conjoint avec nos équipes pour développer efficacement leur potentiel commercial », justifie-t-on chez l'éditeur.

Les revendeurs Oodrive certifiés AdBackup bénéficieront donc d'un meilleur accompagnement avec un support technique spécifique en lien avec leurs besoins et un suivi commercial personnalisé : conseils, formations, soutien à la participation d'évènements locaux, accompagnement terrain (une visite par mois de leur interlocuteur commercial Oodrive)... Les distributeurs certifiés recevront un versement de marges arrières à hauteur de 10 % du chiffre d'affaires généré pour l'année, sur la base stricte de l'atteinte d'un objectif semestriel fixé en amont par le revendeur et son animateur régional AdBackup. « Nous investissons dans ce programme, car

Chercher dans les archives : Mots clés
> [Faire une recherche avancée](#)

Nouveau site Emploi sur Actionco.fr Info-commerciale

Spécialisé dans les offres d'emploi de responsables commerciaux, cet espace permet aux candidats de déposer leur C.V. Les entreprises et cabinets bénéficient d'une offre spéciale pour insérer leurs annonces et entrer en contact avec les candidats.

> www.actionco.fr/emploi

À LIRE AUSSI

- Les PME veulent investir dans les solutions SaaS
- La Couronne lance Italique génération 4
- Bouygues Télécom capitalise sur l'e-learning en interne et en indirect

AD SERVING

The One Stop Solution for your Ad Management!

5ème édition
LES TROPHÉES Marketing MAGAZINE

Un événement

<http://www.actionco.fr/xml/breves/2009/04/17/29077/oodrive-lance-un-programme-de-certification-pour-ses-revendeurs-a-gros-potentiel/>

nous savons que la motivation de nos revendeurs et notre soutien sont la clé de la réussite en vente indirecte. », commente Cédric Mermilliod, directeur commercial de la BU Sauvegarde et co-fondateur de la société Oodrive.

Mots clés : [Animation de réseau](#) | [Saas](#) | [Certifications](#) | [Oodrive](#)

COMMENTAIRES

Aucun commentaire à ce jour.
Soyez le premier à réagir à cet article

Les autres actualités Animation de réseau des 15 derniers jours

Oodrive lance un programme de certification pour ses revendeurs à gros potentiel
17/04/2009

> Voir toutes les actualités Animation de réseau du mois

[Editialis](#) | [Nous contacter](#) | [Informations légales](#) | [Partenaires](#) | [Conditions générales](#) | [Plan du site](#) | [RSS](#) | [Espace annonceurs](#)

Le site **ACTIONCO.fr** est un site Editialis

Les sites Editialis : [Tout le marketing](#) | [La relation client à distance](#) | [E-commerce](#) | [Décideurs achats](#) | [Chef d'Entreprise](#)

Index thématique : [A](#) | [B](#) | [C](#) | [D](#) | [E](#) | [F](#) | [G](#) | [H](#) | [I](#) | [J](#) | [K](#) | [L](#) | [M](#) | [N](#) | [O](#) | [P](#) | [Q](#) | [R](#) | [S](#) | [T](#) | [U](#) | [V](#) | [W](#) | [X](#) | [Y](#) | [Z](#)

[Annuaire prestataires](#) | [Recherches les plus fréquentes](#) | [Salaires commerciaux](#) | [Formations Commerciales](#) | [Fiscalité PME](#)

[Recrutement de commerciaux exclusifs et multicartes](#) | [Manager GO! vente](#) | [Santé financière entreprise](#) | [Réseaux de franchise](#)
[Développement commercial](#) | [Motivation et incentive commercial](#)

Retrouvez ci-dessous les pages les plus consultées par les internautes le Dimanche 19 Avril 2009. Retrouvez ci-dessous les pages les plus consultées par les internautes le Dimanche 19 Avril 2009.

Actualités	Archives des magazines	Définitions du glossaire	Fiches de l'annuaire	Formations
<ul style="list-style-type: none">Realization démarre ses activités en France.Itinitatives & Développement donne naissance à Loyal TouchDes coffrets cadeaux éco-responsablesOodrive lance un programme de certification pour ses revendeurs à gros potentiel	<ul style="list-style-type: none">VERS UN MARKETING DIRECT 2.0Les marques de cosmétiques à la conquête des hommesMD et commerciaux, en toute complémentarité (dossier MD)Formez vos vendeurs au marketing direct	<ul style="list-style-type: none">Entretien directif (ou entretien dirigé)FidélisationExtension de marqueFundraising	<ul style="list-style-type: none">TIR GROUPEUGC CINÉMASCircular Pro-Vente\AUDITOIREACCENTIV' KADEOSKYRIELLES	<ul style="list-style-type: none">Prospection téléphoniqueTechniques de venteConduire et animer une réunionGestion des clients difficiles