

Mit fortschreitender Konzentration auf das eigene Kerngeschäft wird für viele Cisco Partner die neue MaaS-Offerte von Comstor hoch willkommen sein: ein umfassendes „Marketing as a Service“-Programm. In der neu geschaffenen Rolle des Partner Marketing Managers berät Steffen Rauch die Comstor Reseller individuell.

Comstors extra Added Value: Marketing as a Service

Enablement: Steffen Rauch managt Comstors neues Partner Marketing

Berlin, 14. November 2017 – Comstor hat die Unterstützung für ihre Partner im Channel um professionelle MaaS-Angebote erweitert. Direkt abrufbar, aus erster Hand und von den Experten des Value Add Distributors kreiert, richtet sich das neue Angebot von Comstor an alle Cisco Reseller in Deutschland. Besonders attraktiv ist es für jene, die selbst keine größere Marketing-Affinität haben oder die in der Konzentration auf das Tagesgeschäft ein strategisches Marketing immer hintanstellen. Insofern hat Comstor die Initiative ergriffen und in den Fokus ihres Partner-Enablements nun auch professionelle Value-Selling- und Value-Marketing-Services gestellt.

Deren Angebote stärken besonders Cisco-Partner mit knappen vertrieblich-werblichen Ressourcen. Gerade sie sollen mithilfe ihres Distributors in die Lage versetzt werden, notwendige Kampagnen trotz alledem selbst zu fahren: im Rückgriff auf externe Comstor-Experten und im eigenen Branding. Mit Steffen Rauch wurde dafür ein Channel-affiner Profi gewonnen, der von nun an als dedizierter Ansprechpartner die gemeinsamen Projekte steuern wird.

Derart können selbst komplexe Go-To-Market-Strategien des Herstellers nun partnerspezifisch kommuniziert werden. Vorrangiges Ziel dabei ist es, die Entscheider beim Endkunden zu identifizieren und anzusprechen. Erklärter Anspruch ist die erfolgreiche Platzierung branchenkonformer Lösungskonzepte. Die Belohnung sind spürbar höhere Margen und Neugeschäft.

Mit dem neuen Mann an Bord investiert Comstor weiter und verstärkt ihr Marketing-Team personell. Steffen Rauch tritt als erfahrener Profi an. Er war zuletzt als Senior Management Consultant tätig, davor bei Sony, über viele Jahre international im strategischen Product- und Brand-Marketing. Über viele Jahre hinweg hat er in der

IT-Sparte von Sony für Deutschland die Aktivitäten im B2B- und SMB-Marketing mit seinem Team verantwortlich gesteuert. Und dazu gehörte nicht zuletzt die Betreuung sämtlicher Value Added Reseller, das Channel-Marketing und das Business Development mit diversen partnerfokussierten Programmen. Von daher kennt er die Anforderungen und die besondere Situation der Reseller sehr genau.

„Comstor steht für ausgewiesene Value-Add-Angebote an den Cisco-fokussierten Channel“, kommentiert Steffen Rauch seine neue Rolle. „Ich freue mich sehr drauf, meine Expertise im strategischen Marketing für die Comstor-Partner einbringen zu können.“

Zeichen 2500

Hintergrund

Reseller stehen mit Blick auf ein sich zunehmend konsolidierendes Marktumfeld vor der Aufgabe, Bestandskunden zu binden wie auch Neukunden hinzuzugewinnen. Das bedeutet, den eigenen USP im Wettbewerbsumfeld zu schärfen und sich als Kompetenzpartner des Vertrauens bei Endkunden als allererste Wahl zu platzieren und zu behaupten.

„Unser Business Outcome Selling hat gegenüber dem rein technischen Verkaufen feature-basierter Lösungen vor allem ganzheitliche ITC-Konzepte im Fokus“, erklärt Stephan Nolden, Director Business Development & Marketing der Comstor Central Region: „Sie sind auf das branchen- und marktspezifische Umfeld der Endkunden ausgerichtet und halten zugleich für Comstor-Partner deutlich höhere Margen bereit.“

Comstor offeriert den Marketingsupport in konsequenter Erweiterung des gelebten Value-Add-Gedankens. „Anders als das übliche 'Standardmarketing' mit seinen hohen Streuverlusten haben wir die gezielte und passende Ansprache von Entscheidern im Visier, um unsere Partner erfolgreich zu unterstützen“, erklärt Stephan Nolden. „Dafür haben wir als Westcon-Comstor selbst weitere Ressourcen bereitgestellt und mit Steffen Rauch einen Marketing-Profi gewonnen, der die Partner mit einschlägiger Expertise unterstützen wird.“

Das Angebot des Comstor-MaaS ist breit. Zum Leistungsumfang gehört zum einen die Unterstützung im digitalen Marketing, etwa bei E-Mail-Kampagnen oder beim Telemarketing, einschließlich der notwendigen Adressen. Zum anderen kann aber auch die Kreation eigener regionaler Kampagnen oder Endkundenevents über Comstor realisiert werden.

„Wir hatten“, so Stephan Nolden, „große Erfolge mit individuellen MaaS-Aktionen, weil wir uns dabei voll und ganz auf die Marketingbedürfnisse jener Partner eingestellt haben.“ Diesem Ansatz folgt das neue Comstor Konzept nun auf ganzer Breite. In gleicher Weise stützt Comstor seit langem den Vertrieb, die Service-Anfragen und den technischen Support ihrer Reseller: mit Manpower und Expertise auf Abruf. Insofern ist es nur konsequent, wenn auch Marketingexperten bereitgestellt werden, um Kampagnen zu kreieren oder zu helfen, Leads zu konkreten Verkaufsabschlüssen zu führen. Erklärtes Ziel ist stets, das Cisco Business der Partner zu vergrößern und kontinuierlich auszubauen.

ca. 4.950 Zeichen

Über Westcon-Comstor

Comstor, ein Unternehmen der Westcon Group, ist der weltweit führende Spezialanbieter für Cisco. Als Cisco-fokussierter Distributor im Kreise erstklassiger ITK-Hersteller und Lösungsanbieter von Rang steht die Comstor Berlin ihren Channel-Partnern, Resellern, VARs und Service Providern bei allen Fragen zu IP-Netzwerken, Voice & Video, Security, Mobility oder Data Center zur Seite. Allseitige Unterstützung der Partner in Vertrieb und Technik und die Geschäftsoptimierung in Pre-Sales, Sales und Post-Sales sind für Westcon-Comstor der Garant für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit dem erklärten Ziel, neue ertragreiche Geschäftsfelder zu erschließen und zu besetzen. Dazu erhalten Systemhäuser über »Comstor Services Solutions« exzellente Professional Services auf Abruf.

Presseservice & Bildarchiv für Journalisten

Digitale Textdokumente im DOC- und PDF-Format sowie weiteres Bildmaterial zum direkten **Download** finden Sie unter: www.comstor.redactionsbureau.de. Weitere **Infos zu Comstor** sind unter: www.comstor.de oder über das Comstor Produktmanagement-Team erhältlich: unter der Tel. 030/34603-500 bzw. per E-Mail an marketing@comstor.de. Weitere Info für den Fachhandel im Partnerportal Comstor 360° unter: www.comstor360.de

Get Connected

WestconGroup.com | [LinkedIn](#) | [Twitter](#) |

FOR MORE INFORMATION, CONTACT

<p>Westcon Comstor Delivering Results Together <small>powered by WestconGroup</small></p> <hr/> <p>Pressekontakt</p> <p>Comstor Westcon Group Germany GmbH Stephan Nolden Director Business Development & Marketing Comstor Central Region Franklinstraße 28-29 10587 Berlin</p> <p>stephan.nolden@comstor.com</p> <p>tel.: +49 (0)30 346 03 505 fax: +49 (0)30 346 03 199</p> <p>www.de.comstor.com www.comstor.redactionsbureau.de</p>		<p>RED ACTIONS BUREAU PUBLICITY IN PRINT & WEB</p> <hr/> <p>Presseagentur</p> <p>redActionsbureau Heinz Bück Freier Publizist An Gut Forensberg 25 D-52134 Herzogenrath</p> <p>h.bueck@redactionsbureau.de</p> <p>tel.: +49 (0)2407 568 4920 fax: +49 (0)2407 568 4921</p> <p>www.redactionsbureau.de www.comstor.redactionsbureau.de</p>
---	--	---