

Naveum wird erster Vertriebspartner von Snapt

Naveum tritt Snapt als erster Vertriebspartner bei und weitet damit das Snapt-Partnerprogramm auf die DACH-Region (Deutschland, Österreich und Schweiz) aus.

12. November 2021 — Naveum gab heute bekannt, dass das Unternehmen eine Vertriebsvereinbarung mit Snapt unterzeichnet hat und nun offizieller Vertriebspartner des Unternehmens in der DACH-Region ist, die Deutschland, Österreich und die Schweiz umfasst. Im Rahmen dieser Vertriebsvereinbarung wird Naveum künftig die innovativen ADC-Lösungen von Snapt anbieten, die eine schnelle, sichere Bereitstellung von geschäftskritischen Anwendungen ermöglichen – jederzeit, überall und für jede beliebige Plattform oder Cloud-basierte Infrastruktur.

«Snapt hat in den letzten Jahren ein rasantes Wachstum erlebt, und wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit mit Naveum, mit der wir unsere Präsenz in der DACH-Region ausbauen können. Uns verbindet bereits eine langjährige Zusammenarbeit mit Naveum sowie die Vision, erstklassige Lösungen für unsere Kunden bereitzustellen, um diese auf ihrem Weg zur digitalen Transformation effektiv zu unterstützen», berichtet Doug Cherry, CEO bei Snapt.

«Wir freuen uns sehr, unsere neue Vertriebspartnerschaft mit Snapt bekannt geben zu dürfen, da die visionären Snapt-Lösungen für Anwendungssicherheit, -transparenz und -steuerung in traditionellen, Hybrid- sowie Cloud-nativen Umgebungen in der DACH-Region auf grosse Kundenresonanz stossen. Als Vertriebs- und Hosting-Partner stellen wir unseren Kunden die Snapt-Nova-Plattform über unsere hochsicheren Rechenzentren in der Schweiz bereit, die sowohl den Bestimmungen der DSGVO als auch den EU-Datenschutzgesetzen entsprechen», so Tom Lüssi-Pataki, CEO, VMware vExpert 2014–2021 bei Naveum.

Das Snapt-Partnerprogramm hält lukrative Wachstumsmöglichkeiten bereit für Unternehmen, die in ihrem Streben nach Innovation umfassende Lösungen für die heutigen Herausforderungen bei der Anwendungsbereitstellung anbieten möchten. Das Programm, welches auf verschiedenen Mitgliedschaften und erstklassigen Angeboten für die Geschäftsentwicklung beruht, gewährleistet eine Top-Performance und höchste Wirtschaftlichkeit für Mitglieder.

Das Partnerprogramm ist nach einer Stufenstruktur aufgebaut, die Partnern die Möglichkeit bietet, Umsatz und Margen abhängig von der Marktdurchdringung zu skalieren. Jede Stufe wartet mit bestimmten Vorteilen auf. Hierzu gehören beispielsweise die Registrierung von Geschäftsabschlüssen, eine Reihe von Massnahmen für die Marketing- und Vertriebsunterstützung, Schulungen, exklusive Marketingangebote von Snapt und nicht zuletzt Zugang zu Unterstützung vor und nach dem Verkauf.

Snapt betrachtet es als seine Aufgabe, Partner mit einer gemeinsamen Vision zu unterstützen und zu fördern. Mit unserer Technologie und unserer Preis- und Partnerstruktur in Kombination mit wiederkehrenden Umsätzen und unserem Service-Modell versetzen wir unsere Partner in die Lage, ihr Wachstum zu beschleunigen und ihre Ertragsperspektiven langfristig zu verbessern.

Über Naveum

Naveum als erfahrener Anbieter für Services im Zusammenhang mit Private Cloud, Public Cloud, Rechenzentren und Managed-IT-Services bietet Lösungen, die es seinen B2B-Channel-Partnern ermöglichen, die digitale Transformation bei ihren Endkunden nachhaltig voranzubringen. Das selbstfinanzierte Privatunternehmen Naveum mit Sitz in Adliswil (Zürich) in der Schweiz hostet innovative Produkte von Software-Anbietern.

www.naveum.ch

Über Snapt

Snapt stellt Lösungen für Anwendungssicherheit, -transparenz und -steuerung für Edge-to-Origin in traditionellen, Hybrid- und Cloud-nativen Umgebungen bereit. Ferner stellt Snapt sicher, dass geschäftskritische Anwendungen, Webdienste und APIs immer verfügbar, immer schnell und immer sicher sind. Das VC-finanzierte Privatunternehmen Snapt hat seinen Sitz in San José (Kalifornien, USA).

www.snapt.net

###

Pressekontakt

Bethany Hill
beth.hill@snapt-ui.com