

Nace Ngage, el programa para partners de NFON Iberia



- > Ngage es la apuesta de NFON para ampliar las relaciones con sus partners
- > El programa está dirigido a integradores, MSPs o proveedores de servicios TI
- > Kit de prensa

Ngage, el nuevo programa de partners

NFON Iberia, la filial de NFON AG, el único proveedor paneuropeo de PBX en la nube, anuncia hoy el lanzamiento de Ngage, el primer programa de canal para los partners de NFON Iberia. NFON ha reunido una cartera de clientes óptima para la construcción de un canal de distribución fuerte y está preparada para compartir con sus partners españoles, tanto actuales como futuros, un nuevo programa de que les permitirá aunar esfuerzos y crecer conjuntamente. César Flores Rodríguez, Chief Sales Officer de NFON AG, explica: *“Ofrecemos una excelente oportunidad de negocio y apoyo a todos aquellos partners que deseen adentrarse en el futuro de las telecomunicaciones con nosotros. Nuestras soluciones juegan un papel importante en la modernización de las necesidades de comunicación de industrias enteras”*.

Numerosos beneficios para el canal

Con Ngage, los partners se beneficiarán de muchas ventajas: desde excelentes comisiones de ventas (superiores a la media del mercado), hasta la posibilidad de acceder a herramientas inteligentes de ventas y de marketing, guías y demostraciones, *webinars*, cursos de formación y soporte técnico las 24 horas en castellano. También podrán disfrutar de ofertas especiales, comisiones e incentivos para los equipos de ventas de los socios involucrados en el programa. David Tajuelo, director general de NFON Iberia, detalla: *“Nuestros partners podrán ofrecer a sus clientes una solución simple, escalable e innovadora, sin costes de mantenimiento y actualizaciones gratuitas, para experimentar realmente la nueva libertad en las comunicaciones empresariales. Entrar en esta libertad de las comunicaciones empresariales en la nube con NFON representa para cualquier distribuidor la oportunidad de beneficiarse de ingresos recurrentes y de nuestra amplia cartera de productos”*.

Sencillo y fiable

NFON, como empresa 100% orientada al canal, ofrece un programa muy sencillo y accesible a diferentes tipos de partners. Cada distribuidor de Ngage podrá adaptar su relación con NFON a sus necesidades, los recursos aportados y su nivel de compromiso. Por esta razón, NFON ofrece tres categorías de partner estándar, y una categoría para partners de segmentos especializados. Según explica David Tajuelo: *“Las tres categorías estándar dan acceso a todos los beneficios de la asociación con NFON en España, de acuerdo a cada capacidad de inversión y compromiso, mientras que la categoría Solution Partner está dirigida a partners con un perfil muy específico en uno de los mercados verticales en los que ofrecemos soluciones Premium relacionadas con sus necesidades determinadas”*. Además, unirse al nuevo programa de partners de NFON implica también disfrutar de los estándares de seguridad más avanzados, como disponer de la autenticación de doble factor (2FA) para dispositivos finales, la mejor y única solución para evitar infracciones al instalar nuevo hardware. Asimismo, la compañía, en su misión de crear una gran familia de socios con un objetivo común que les permita establecer una relación a largo plazo, realizará cada año un evento con partners para premiar a los mejores socios Ngage.

Acerca de NFON AG

Con sede en Múnich, NFON AG es el único proveedor paneuropeo de PBX en la nube, con más de 40.000 clientes en 15 países europeos. Con Cloudya, NFON ofrece una solución fiable, independiente y fácil de usar para comunicaciones empresariales avanzadas en la nube. Otras soluciones premium enfocadas a diferentes industrias completan su cartera en el campo de las comunicaciones en la nube. Con nuestras soluciones de comunicaciones intuitivas, permitimos a las empresas europeas mejorar su trabajo poco a poco, todos los días. NFON supone la nueva libertad en las comunicaciones empresariales. <http://www.nfon.com/>

Kit de prensa

David Tajuelo, director general, NFON Iberia y César Flores Rodríguez, Chief Sales Officer, NFON AG

Contactos para medios

Por favor, selecciona tu contacto de relaciones públicas. Gracias

Headquarter NFON AG
Thorsten Wehner
Vice President Public Relations
+49 89 45 300 121
thorsten.wehner@nfon.com

España
LF Channel
Estela Cayón + Eloína Rivero
+34 91 521 51 92
nfon@lfchannel.com

United Kingdom
Jones Consulting (UK) Ltd
Claire Jones
+44 7826 528900
claire.jones@jonesconsulting.co.uk

Deutschland
100zehn GmbH
Timm Caspari
+49 89 55 27 06 20
nfon@100zehn.de

Österreich
PProfessional
Ulrich Taller
+43 1 524 97 07-0
nfon-pr@professional.at

Nederland
AxiCom
Mireille Sampimon
+31 20 754 698 1
mireille.sampimon@axicom.com

Italia
BPRESS
Mariateresa Faregna
+39 02 72 585 304
nfon@bpress.com

France
Yucatan
Elisa Lesieur + Emilie Debes
+331 53 63 27 21
nfon@yucatan.fr

Nota de prensa

Relaciones con inversores

Sabina Prüser, Head of Investor Relations, +49 89 45 300 134, sabina.prueser@nfon.com

Disclaimer

This communication is for information purposes only and does not constitute an offer to sell or the solicitation of an offer to buy or subscribe for any securities of the Company. The securities discussed herein have not been and will not be registered under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the "U.S. Securities Act") and may not be offered or sold in the United States absent registration or an exemption from registration under the U.S. Securities Act. There will be no public offering of the securities discussed in this release in the United States of America and the information contained in this release does not constitute an offer of securities for sale. This announcement is not for distribution, publication or transmission, directly or indirectly, to or within the United States of America, Australia, Canada, Japan or any other jurisdiction in which such distribution is unlawful, or to U.S. persons.