

Presseinformation

IT & Mobile Communication B2B » Neu aufgelegtes Partnerprogramm für den Channel

Mobility-Potential nutzen: Samsung legt Partnerprogramm neu auf

Samsung Business Partner Team bietet Unterstützung für den Channel

- Samsung Business Partner Programm für Systemhäuser, Systemintegratoren und Value-Added Reseller
- Fokus auf Unterstützung im Tagesgeschäft
- Kostenlose Zertifizierungstrainings mit der Samsung Knox Academy



Schwalbach/Ts. – 17. Dezember 2021 – Unterstützung beim hybriden Arbeiten durch passende Ausstattung? In der jüngst veröffentlichten Studie¹ „Decentralized Living 2021“ geben 83 Prozent der Befragten an, dass ihr Arbeitgeber es bisher versäumt habe, hybrides Arbeiten durch passende Ausstattung zu unterstützen.² Das Geschäft mit Notebooks, Smartphones und Tablets bietet dem Channel im B2B-Bereich also weiter Potential. Um diese Möglichkeiten zu nutzen, hat Samsung sein Partnerprogramm neu aufgelegt und will so besonders den Bedürfnissen von Systemhäusern, Value-Added Resellern (VAR) und Systemintegratoren Rechnung tragen. Das vereinfachte Programm startet im Januar 2022 und umfasst einen leichteren Registrierungsprozess sowie umfangreiche Marketing- und Vertriebsunterstützung.

„Mit dem neu aufgesetzten Programm wollen wir unseren Channel-Partnern dabei helfen, die Wachstumsmöglichkeiten im Mobile Business besser zu erschließen“, so Tuncay Sandikci, Director IT & Mobile Communication (IM) B2B bei Samsung Electronics. „Unsere Partner verwirklichen für ihre Kunden umfassende, innovative Lösungen mit Beratung, Hard- und

¹ <https://news.samsung.com/de/decentralized-living-studie-2021-hybrid-work>

² Alle im Text zitierten Umfrageergebnisse entstammen der paneuropäischen Studie „Decentralized Living 2021“, die Opinium im Auftrag von Samsung durchgeführt hat. Opinium befragte im Auftrag von Samsung 14.000 Arbeitnehmer ab 18 Jahren in neun europäischen Ländern zum Thema „Hybrid Living“. Die Umfrage wurde in Großbritannien, Frankreich, Italien, Spanien, Schweden, Dänemark, Griechenland, Polen und Deutschland per Online-Befragung durchgeführt. In Deutschland wurden 2.000 Arbeitnehmer im Zeitraum zwischen dem 08. und 13. Oktober 2021 befragt.

Software sowie Dienstleistungen. Mit unserem Programm geben wir ihnen viel praktische Unterstützung an die Hand, beispielsweise mit Demo-Units, Projektsupport, Trainings und Know-how.“

Neu aufgebautes Partner-Team und einfache Prozesse

Nachdem Tuncay Sandikci im Juni die Leitung des Mobile B2B Geschäfts übernahm, hat nun Björn Schönfeldt als Head of SMB & Channel ein dediziertes Team zur Partnerbetreuung aufgebaut. Dieses steht Interessierten auf ihrem Weg zum Samsung Mobile Partner zur Seite und beantwortet alle dabei aufkommenden Fragen. „Tablets werden immer wichtiger in digitalisierten Arbeitsumgebungen. Da wir in diesem Bereich weitere umsatzstarke Jahre erwarten, bauen wir ein Team auf, das sich speziell um Mobile Business kümmert. So können wir unseren Partnern bei diesem zukunftssträchtigen Thema besseren Support geben“, so Björn Schönfeldt. Das vereinfachte Programm erleichtert die Registrierung als Partner auf dem [Samsung Business Portal](https://businessportal.samsung.de/). In fünf einfachen Schritten erhalten die Partner alle wichtigen Informationen:

1. Partnering Update: Samsung und B2B Partner Account Manager kennen lernen
2. WebCast & Portfolio: Update und Partner Programm Information
3. Für Samsung entscheiden: Definieren der nächsten Schritte und im Samsung Business Portal registrieren
4. Partner Onboarding: an der Knox Academy teilnehmen und zertifizieren lassen
5. „Position & Win“ mit Samsung Mobile B2B, ständig unterstützt vom Samsung Partner Team

Zusätzlich vereinfacht die Digitalisierung auch die Prozesse: Ab Januar ist es für die Partner nicht mehr nötig, z.B. Konditionsvereinbarungen im Rahmen des Programms händisch zu unterzeichnen: Durch Akzeptieren der AGB können diese online vereinbart werden.

Attraktive Konditionen im Rahmen des Partnerprogramms

Eine zentrale Säule im neu aufgelegten Programm sind die attraktiven Einkaufskonditionen. Samsung Business Partner erhalten sogenannte Frontend-Discounts in der autorisierten Distribution. Zusätzlich gibt es Sonderkonditionen bei Endkundenprojekten sowie Discounts für Demo- und Showroom-Produkte. Darüber hinaus sind Marketing-Gelder erhältlich. Hinzu kommen praktische Unterstützungsangebote für Vertrieb und Marketing sowie eine breite Palette an Trainingsangeboten. Im Rahmen der kostenfreien Schulungen der Knox Academy können sich Partner in drei Stufen vom Consultant und Professional bis zum Master zertifizieren lassen – und dabei den Fokus auf Vertrieb oder Technik legen. Die Programme können flexibel per E-Learning, in ortsunabhängigen Webinaren oder interaktiven Face-to-Face-Trainings belegt werden.

Weitere Informationen zur Samsung Knox Academy finden Sie unter <https://businessportal.samsung.de/knox-academy/> und <https://news.samsung.com/de/startschuss-fuer-knox-academy>.

Die Presseinformation und Bildmaterial finden Sie im Samsung Newsroom unter <https://news.samsung.com/de/samsung-legt-partnerprogramm-neu-auf>.

Über Samsung Electronics

Samsung Electronics Co., Ltd. inspiriert Menschen und gestaltet die Zukunft mit Ideen und Technologien, die unser Leben verbessern. Das Unternehmen verändert die Welt von Fernsehern, Smartphones, Wearables, Tablets, Haushaltsgeräten, Netzwerk-Systemen, Speicher-, Halbleiter- und LED-Produkten. Entdecken Sie die neuesten Nachrichten im Samsung Newsroom unter news.samsung.com/de.

**Pressekontakt Samsung
IT & Mobile Communication**

Samsung Electronics GmbH
Sebastian Boms
Corporate Marketing
Am Kronberger Hang 6
65824 Schwalbach / Ts.
s.boms@samsung.com

**Pressekontakt Agentur
IT & Mobile Communication**

Ketchum GmbH
Nicole Waibel
Schwabstraße 18
70197 Stuttgart
0711 / 21099 435
presse.samsung@ketchum.de