

## UNTERNEHMEN-HEUTE.de

HOME UNTERNEHMEN FINANZEN POLITIK MOTOR TECHNOLOGIE PANORAMA

Panorama

### "Path2Success": Mit Printronix auf dem Weg zum Erfolg

In PRESSEMELDUNGEN 4. August 2016, 15:02 Uhr pr-gateway



"Path2Success": Mit Printronix auf dem Weg zum Erfolg



Printronix erneuert EMEA-Partnerprogramm und ernennt Werner Metz zum Regional Sales Manager für DACH/Irvine/Kalifornien, Frankfurt am Main, 3.

#### Brexit: Aus für den Euro?

Wie geht es mit dem Euro weiter? Jetzt gratis Euro-Studie anfordern.



Irvine/Kalifornien, Frankfurt am Main, 3. August 2016 - Printronix, weltweit führender Anbieter geschäftskritischer Drucklösungen für Industrie und Logistik, hat sein bewährtes EMEA-Partnerprogramm "Path2Success" **erneuert**. Es umfasst drei Zertifizierungsstufen mit spezifischen

Qualifizierungskriterien und fokussiert ausschließlich den Zeilenmatrixdruck. Die Partner profitieren von einer stärkeren Vertriebsunterstützung und höherer technischer Kompetenz. Für die erfolgreiche Umsetzung des Partnerprogramms hat Printronix den erfahrenen Vertriebsprofi Werner Metz zum Regional Sales Manager für DACH ernannt. Das neue Partnerprogramm steht in der gesamten Region EMEA ab sofort zur Verfügung.

"Path2Success" adressiert Printronix lokale Partner, Value Added Reseller (VARs) und Wiederverkäufer in EMEA und ermöglicht ihnen, das Potenzial des Zeilenmatrixdrucks in vollem Umfang auszuschöpfen. Qualitativ hochwertige **Produkte** und Serviceleistungen, spezielle Einkaufskonditionen, Verkaufstraining und Unterstützung bei Marketing-Kampagnen liefern beste Voraussetzungen, um höchste Profitabilität im Unternehmen zu erreichen.

#### Neuer Vertriebsexperte an Bord

Zeitgleich mit der Einführung des neuen Partner-Programms hat Printronix den Vertriebsprofi Werner Metz ins Boot geholt. Als Regional Sales Manager für das DACH-Gebiet verstärkt er das europäische Sales-Team. Der diplomierte Betriebswirt verfügt über 29 Jahre Erfahrung im indirekten Vertrieb und in der Führung internationaler Kunden-Accounts. "Ich freue mich auf die neue Herausforderung bei Printronix. Mit dem erweiterten Partnerprogramm werden wir die bestehenden Geschäftsbeziehungen weiter stärken und neue Vertriebspartnerschaften aufbauen", berichtet Werner Metz, **frisch** gebackener Regional Sales Manager für DACH, bei Printronix.

Ein Programm, drei Zertifizierungsstufen

Das neue EMEA-Partnerprogramm umfasst drei Zertifizierungsstufen. Die Partner mit der höchsten Spezialisierung und Qualifizierung, die so genannten "Premium Partner", entwickeln eigene Lösungen und bieten Endkunden umfassende Unterstützung bei technischen Fragen. "Certified Partner" haben sich für den Verkauf, die Installation und Wartung von Zeilenmatrixdruckern qualifiziert. Die dritte Stufe "Authorised Distributor" umfasst die Hardware-zertifizierten Händler, die für den Verkauf an Wiederverkäufer berechtigt sind. Jede Zertifizierungsstufe hat ihre eigenen Qualifizierungskriterien mit speziellen Einkaufsbedingungen, Zugriff auf technische und Vertriebs-Schulungen sowie Maßnahmen zur Verkaufsunterstützung.

"Für eine stärkere Differenzierung des Programms haben wir die Zertifizierungsstufen reduziert", so Werner Metz. "Das haben wir mit Path2Success getan. Das neue Programm stärkt die technische Kompetenz unserer Partner im Zeilenmatrixdruck. Im hart umkämpften Wettbewerb sind sie damit bestens aufgestellt und können den Kundenanforderungen an die Qualität von Serviceleistungen voll und ganz gerecht werden."

Weitere Leistungen von "Path2Success"

Im Anschlussmarkt stehen den Partnern drei Zertifizierungsspezialisierungen zur Auswahl: Service Provider, Spares Distributor und Supplies Distributor. Das für jeden Spezialisierungstyp vorgesehene Zertifikat garantiert den Endkunden, dass ihre Partner vom Verkäufer selbst geschult und qualifiziert wurden.

Im Rahmen des neuen Partner-Programms hat Printonix die Rabattstufen angepasst sowie das Programm zur Inzahlungnahme angehoben und auf die gesamte Region ausgedehnt. Außerdem plant der Druckerspezialist in einigen Ländern in EMEA die Einführung eines Spiff-Programms, um die Reseller besser zu motivieren und ihre Leistungen stärker zu honorieren."