**Program Partnerski OVH jest już globalnie dostępny**

**Udogodnienia w dostępnie do szkoleń, wsparcie sprzedaży i wsparcie techniczne dotyczące rozwiązań OVH, to niektóre z elementów już dostępnego na całym świecie Programu Partnerskiego OVH. Ma on na celu lepsze wsparcie transformacji cyfrowej w organizacjach.**

Program Partnerski OVH jest skierowany do organizacji, które wspierają swoich klientów w migracji do rozwiązań OVH, zarówno jako sprzedawców, jak i dostawców usług, w takich dziedzinach, jak integracja, zarządzanie obiektem czy doradztwo. Wnoszą oni własną wartość dodaną do rozwiązań w chmurze oraz sieciowych zaprojektowanych i sprzedawanych przez OVH.

Obecnie OVH oferuje dwa poziomy partnerstwa. Każdy z nich odpowiada na potrzeby klientów tak, by mogły one jak najlepiej spełniać cele współpracy przy wykorzystaniu rozwiązań OVH.

**Program Partner** – oferowanyorganizacjom partnerskim, chcącym sprzedawać i rekomendować swoim klientom rozwiązania OVH. Otrzymują one wiele narzędzi umożliwiających opracowanie własnej warstwy usług w oparciu o infrastrukturę OVH, w tym:

* Umowy o partnerstwie bez wyłączności,
* Program wdrażający z dedykowanymi szkoleniami na temat rozwiązań OVH,
* Widoczna obecność partnera w Katalogu Partnerów OVH (OVH Partner Directory). Umożliwia on klientom wyszukiwanie partnerów OVH według lokalizacji oraz na podstawie specjalistycznych kompetencji (dostępny wkrótce),
* Newsletter dostarczający ekskluzywne informacje o nowościach firmy i korzyściach dla partnerów,
* Webinaria OVH oferujące szkolenia w formie video,
* Dostęp do wszystkich publikacji handlowych i technicznych dotyczących rozwiązań OVH.

**Program Advanced Partner** – oferowany organizacjom partnerskim, które chcą wzmocnić współpracę z OVH, korzystając z dodatkowego wsparcia technicznego i sprzedażowego:

* Okresowy program szkoleniowy OVH Partner Academy dotyczący sprzedaży, administracji, wiedzy technologicznej i wsparcia rozwiązań OVH,
* Dostęp do dedykowanego i dostosowanego wsparcia dla programu Advanced, w tym indywidualnego rocznego monitorowania i raportowania celów i wyników,
* Dedykowany opiekun klienta,
* Zwiększona widoczność w Katalogu Partnerów OVH (dostępny wkrótce),
* Udział w spotkaniach partnerskich organizowanych w celu dzielenia się rozwiązaniami i wnioskami.

– *Jako wyłączny dostawca infrastruktury jako usługi (IaaS), OVH prężnie rozwija się dzięki rozbudowanemu ekosystemowi partnerów, wyposażonych we wszystkie kompetencje niezbędne do wdrażania i utrzymania naszych usług dla klientów końcowych –* mówi Sylvain Rouri, dyrektor sprzedaży w OVH.– *Dzięki 20-letniemu doświadczeniu, Grupa OVH inicjuje ten program pilnując, by jej rozwiązania były nadal dostępne dla organizacji wszystkich wielkości, z całego świata. Zaletą naszego programu jest to, że nie wymaga on umowy na wyłączność. Dzięki temu zapewniamy pełną swobodę naszym partnerom, którzy chcą opracowywać projekty multicloud dla swoich klientów.*

**Jeszcze bliżej klienta**

Do programu partnerskiego OVH można przystąpić na stronie <https://partner.ovhcloud.com/pl/>

Każda organizacja partnerska zostanie zarejestrowana w Katalogu Partnerów OVH, który będzie dostępny na koniec 2019 roku. Katalog Partnerów OVH pomoże organizacjom i użytkownikom wyszukiwać dostawców na podstawie ich kompetencji i lokalizacji. Będą oni mogli zapewnić odpowiednią usługę dostępną w technologii OVH, przy jednoczesnym zapewnieniu odwracalności danych i interoperacyjności.

**Nasza ambicja: rozwijać się razem**

OVH, jako firma rozwijająca Program Partnerski, zamierza ułatwić kontakt ze swoimi zespołami ekspertów. Wszystko po to, by jeszcze bardziej wzmocnić szkolenie i monitorowanie partnerów na poziomie technicznym i handlowym, a także by jeszcze lepiej zarządzać obsługą klienta.

*- Naszym celem jest zapewnienie naszym partnerom wszystkich narzędzi potrzebnych do opracowania ofert, które odpowiadają potrzebom ich klientów. Chcemy także zwiększyć wydajność w rozwiązywaniu problemów technicznych i zapewnić najwyższą satysfakcję klienta. W ramach naszego programu zebraliśmy w jednym miejscu wszystkie komponenty, które pozwalają OVH i partnerom na dalszy, wspólny rozwój –* powiedział Raphael Viant, szef programu partnerskiego w OVH.

Uczestnikami nowego programu partnerskiego są globalnie takie firmy, jak Capgemini czy Deloitte. Zgłoszenia do programu są możliwe na [dedykowanej partnerom platformie.](https://partner.ovhcloud.com/en-gb/)

**O firmie OVH**

OVH jest dostawcą hiperskalowalnych rozwiązań chmurowych o nieprzeciętnej wydajności. Jest europejskim liderem cloud, a zarazem chmurą alternatywną. Założona w 1999 r. we Francji, przez polską rodzinę Klaba, grupa OVH zarządza 28 centrami danych w 12 lokalizacjach, na 4 kontynentach. Firma rozwija globalnie własną sieć światłowodową oraz zarządza zintegrowanymi usługami hostingowymi. OVH dostarcza innowacyjne rozwiązania technologiczne dla ponad 1,4 mln klientów na całym świecie, działając w oparciu o własną infrastrukturę, działy R&D oraz oferując wsparcie 24h. DNA marki tworzą wartości, takie jak: szacunek wobec jednostki, poszanowanie wolności oraz równość w dostępie do najnowszych technologii. Polski oddział OVH został założony we Wrocławiu w 2004 roku i nieprzerwanie realizuje z sukcesem misję firmy – „Wolność dzięki innowacji”, czyli „Innovation for Freedom”.