NUTANIX

Nutanix Elevate Partner Program: nuovi aggiornamenti e incentivi per i partner di canale

Le nuove offerte consentono ai partner di rimanere competitivi e di esplorare nuove opportunità in termini di efficienza, agilità ed experience dei clienti

Milano, 29 settembre 2023 – Nutanix (NASDAQ: NTNX), leader nell'hybrid multicloud computing, ha aggiornato il proprio programma di canale Elevate Partner Program, che oggi prevede una struttura di incentivi rinnovata e modalità di vendita channel-led che danno al partner il controllo delle trattative durante l'intero ciclo di vendita. Questi sviluppi offrono ai partner nuove opportunità per far crescere il proprio business, arricchire le proprie competenze e ottimizzare i guadagni.

"*La tecnologia evolve a ritmi straordinari e le aziende, di qualsiasi settore, vogliono sfruttare appieno la potenza della trasformazione digitale, delle analisi basate sui dati, dell'intelligenza artificiale e del cloud*", ha dichiarato ***Adam Tarbox, Vice President of EMEA Channel Sales di Nutanix***. "*Per supportare il nostro prezioso ecosistema di partner nell'affrontare questo momento, il nostro impegno si spinge oltre le parole. La nostra attenzione è sempre rivolta al partner, che mettiamo in prima linea nel ciclo di vendita permettendogli di raggiungere un'elevata crescita del business e di soddisfare appieno i clienti*".

Una struttura di incentivi potenziata per un maggior guadagno

Nutanix ha potenziato gli incentivi dell'Elevate Partner Program e il Performance+ Deal Registration Program per l'anno fiscale 2024. La struttura aggiornata degli incentivi comprende:

- *Riconoscimenti maggiori per gli incentivi individuali New Business*: da oggi il singolo venditore e i sales engineer (SE) del partner possono ottenere un incentivo del 2%, fino a 7.500 dollari per trattativa, per aver identificato, registrato e vinto nuovi business con Nutanix. Questo programma di incentivi va a integrare il New Business Rebate rivolto ai reseller, che mantiene la sua struttura dall'anno fiscale 2023.
- *Aumento dello sconto per la registrazione dei deal*: per l'anno fiscale '24 è previsto un maggior sconto per i partner che registrano i deal e creano preventivi utilizzando gli SKU *Nutanix PnP 2.0*, con un vantaggio di oltre il 40% in più rispetto agli sconti non registrati. La registrazione del deal non solo garantisce sicurezza del deal ma può anche portare a una maggiore redditività per ogni deal.

- *Bonus sulla produttività*: i partner più performanti avranno l'opportunità di guadagnare ancora di più grazie al programma *Outperformance Rebate*.

Pieno controllo e gestione dell'intero ciclo di vita da parte del partner
L'approccio channel-led alle vendite offre ai partner Nutanix pieno controllo del deal lungo l'intero ciclo di vendita per clienti e prospect selezionati mettendo i partner al timone del ciclo di vendita. Gli aggiornamenti specifici includono:

- Un vantaggioso incentivo per le vendite channel-led nell'Elevate Partner Program dell'anno fiscale '24, creato per premiare i partner che si aggiudicano nuovi contratti con tali clienti selezionati.
- Centri dedicati alle risorse di vendita channel-Led in tutto il mondo, creati appositamente per supportare i partner nelle trattative con clienti selezionati, quando necessario e in qualsiasi fase del ciclo di vendita.
- Nuovi e potenti percorsi di enablement che verranno lanciati a metà ottobre nella piattaforma Nutanix University aggiornata per garantire ai partner le competenze di vendita, tecniche e relative ai servizi, necessarie per proporre con successo con le soluzioni multicloud ibride.

Supportare i partner nell'assicurare il successo dei clienti durante l'intero ciclo di vita è inoltre fondamentale per lo sviluppo del business. A tal fine, Nutanix sta adottando misure proattive per dare ai partner una maggiore visibilità sui dati relativi ai rinnovi (ATR, Annual Team Renewals). Offrendo ai partner una visione completa sui dati dei rinnovi, Nutanix consentirà ai partner di affrontare in modo proattivo i problemi, per far sì che i loro clienti siano non solo soddisfatti, ma crescano in modo redditizio.

Velocizzare il passaggio al multicloud ibrido dei clienti
Grazie alla soluzione Nutanix Cloud Clusters™ (NC2), i partner possono concretizzare la promessa dell'ibrido senza costosi adeguamenti o rielaborazioni. Da oggi, Nutanix offre la possibilità di sfruttare i marketplace cloud come nuova via di accesso al mercato, comprese le integrazioni con i marketplace Microsoft Azure® e AWS®. Soprattutto, i partner ricevono le stesse vantaggiose scontistiche che avrebbero attraverso le vie di vendita tradizionali. I partner possono ora trarre vantaggio da transazioni fluide e cicli di vendita ridotti con i loro clienti, utilizzando programmi come AWS Channel-Partner-Private Offer (CPPO) e Azure Multiparty Private Offers (MPO), ove disponibili.

Ulteriori informazioni sull'Elevate Partner Program sono disponibili qui.

###

Nutanix

Nutanix è leader globale nel software cloud e offre alle aziende un'unica piattaforma per l'esecuzione di applicazioni e dati su diversi cloud. Grazie a Nutanix, le aziende sono in grado di ridurre la complessità e di semplificare le operations, potendosi così focalizzare sul raggiungimento dei risultati di business. Pioniere nelle infrastrutture convergenti, Nutanix è apprezzata da aziende di tutto il mondo per la gestione, coerente e vantaggiosa in termini di costi, di ambienti multicloud ibridi. Ulteriori informazioni sono disponibili all'indirizzo www.nutanix.it. Seguici su Twitter @Nutanix e @nutanixitaly. Clicca qui e seguici su YouTube.

Contatti per la stampa
Marzia Acerbi, Daniela Rimicci
Prima Pagina
nutanix@primapagina.it
02 9133981