

*proMX-
Partnerkonferenz 2015:
Resultate
und neue Perspektiven*



proMX-Partnerkonferenz 2015: Resultate und neue Perspektiven

Vom 10. bis 13. Juni 2015 fand in Nürnberg die erste proMX-Partnerkonferenz statt. Die anwesenden Partner nahmen an fachspezifischen Schulungen teil, diskutierten über Vertriebs- und Marketingstrategien, und entwarfen Pläne für die zukünftige Zusammenarbeit.

Nürnberg, 15. Juni 2015

An der proMX-Partnerkonferenz, die vom gleichnamigen Nürnberger Softwareunternehmen organisiert wurde, nahmen Geschäftspartner aus verschiedenen Ländern der Welt teil.

„Wir haben lange überlegt, welches Format wir für die Veranstaltung wählen sollen“, sagt Peter Linke, Geschäftsführer der proMX GmbH. „Alle unsere Partner erhielten eine Einladung, und fast alle folgten der Einladung zu diesem ersten Partnertreffen nach Nürnberg. In Anbetracht der großen Teilnehmerzahl entschieden wir uns, das Treffen als Konferenz zu organisieren“.

Zu den Teilnehmern der Konferenz gehörten Vertreter von Unternehmen wie OnDemand4U GmbH (Deutschland), Trivadis AG (Schweiz), Company Net Ltd (Großbritannien), Bizdirect (Portugal), Axentit Business Consulting S.A. de C.V. (Mexiko) sowie die Gastredner Guus Krabbenborg, Mitinhaber der Quattro Business Solutions B.V. (Niederlande), Adil Boushib, Partner-Technology-Advisor bei Microsoft (Deutschland), und Software-Sales-Coach Thorsten Bahr (Deutschland).

Der Hauptredner des ersten Konferenztages Özgür Arin, Produktmanager der proMX GmbH, eröffnete die Konferenz. Die Schwerpunktthemen seines Vortrages waren: Die besten Wege der

Produktvorstellung beim Kunden sowie das neue Release der proRM Business Solutions und die Migration der Lösung von Silverlight auf HTML 5.

Am zweiten Konferenztag stellten die proMX-Marketing- und Vertriebsexperten ihre Arbeit vor. Yevgeniya Pisotska, Marketingleiterin, erläuterte die Marketing-Ansätze, die das Team für die Unternehmens- und Produkt-Promotion einsetzt. Eigene Webseiten und die sozialen Netzwerke spielen dabei eine bedeutende Rolle.

Im Anschluss führte Marina Nastenکو, Vertriebsleiterin International, die Teilnehmer in die Vertriebsstrategien ein und präsentierte Vertriebswerkzeuge. Dabei konzentrierte sie sich auf den Einsatz des neuen Preisfestsetzungssystems, mit dessen Hilfe jeder Kunde eine für ihn geeignete Form der Produktlizenzierung auswählen kann. Abschließend hob Nastenکو die Vorteile der Partnerschaft mit der proMX GmbH hervor und fasste die Pläne für die Zusammenarbeit mit den Partnern zusammen.

Peter Linke, CEO der proMX GmbH, war der dritte Referent des Tages. Er berichtete über die Erfolge des proMX-Teams auf dem deutschen Markt. In seiner Rede betonte Linke des Weiteren die wachsende Popularität der Cloud-Technologien sowie des Konzeptes des Repeatable Business. Beide Ansätze werden sowohl von der proMX GmbH als auch von Microsoft unterstützt.

Die Berichte der Gastredner Guus Krabbenborg und Thorsten Bahr rundeten die Konferenz ab. In seinem Vortrag entwickelte Krabbenborg das Thema des Repeatable Business weiter. Bahr sprach über die richtige Auswahl und Anwerbung des Personals für Vertriebsabteilungen.

„Wir werden so eine Konferenz auf jeden Fall wiederholen, denn die gesammelten Erfahrungen und gewonnenen Erkenntnisse sind unvergleichlich“, sagte Peter Linke während seiner Abschlussrede. „Für uns ist es ganz klar, dass vieles in unserem Business von unseren Partnern abhängt.“

Wir bedanken uns recht herzlich bei allen Partnern und Gästen für die Teilnahme und freuen uns auf die nächsten Treffen.

Über die proMX GmbH

Die proMX GmbH wurde im Jahr 2000 von den IT-Experten Peter Linke, Georg Schmidt und Thomas Dorn als Systemintegrator und Software-Entwicklungshaus gegründet. Seit Juli 2013 ist Peter Linke alleiniger Leiter des Unternehmens. Die proMX GmbH ist Gründungsmitglied der CRM Vision Group, einer Kooperation von acht namhaften Microsoft Dynamics CRM Partnern.

Seit 2015 ist die proMX GmbH Teil der IT Competence Group SE, die ihren Kunden Dienstleistungen rund um Kundenservice und Kundenberatung sowie deren effektive Implementation in die IT-Umgebung anbietet.

Die proMX GmbH verfolgt einen ganzheitlichen Lösungsansatz, um Projekte für Kunden aus dem Mittelstand zu realisieren. Dabei wird bei der Umsetzung sehr viel Wert auf einen integrativen Ansatz gelegt. Maßgeschneiderte Lösungen werden individuell an die Infrastruktur und die Bedürfnisse der Kunden angepasst.

Langjährige Erfahrung und ein vernetztes Know-how interner und externer Mitarbeiter liefern die Basis für unseren Erfolg.

Unternehmenskontakt

proMX GmbH
Yevgeniya Pisotska
Marketingleiterin
Nordring 100
90409 Nürnberg
E-Mail: Yevgeniya.Pisotska@promx.net
Tel.: +49 (911) 239804-0
Fax: +49 (911) 239804-20
Web: promx.net