

Presseinformation 01. Juli 2024

KOMSA ruft Reseller-Club „KOMon“ ins Leben

KOMSA-Reseller mit Businessausrichtung sowie Systemhäuser profitieren ab sofort im Rahmen eines neuen Bonussystems von businessfördernden Mehrwertleistungen und enger Vernetzung.

- **Neues Bonifizierungssystem der KOMSA für Reseller, on top zu allen bestehenden Vereinbarungen und Konditionen**
- **Start per 1.7. - zu 100% gratis für die Partner**
- **Value Add-Leistungen gegen umsatzbezogene, gesammelte Reseller-Punkte**

Die KOMSA AG, ein führender Value-Add-Distributor im ITK-Bereich, gibt den Start des Reseller-Clubs KOMon bekannt. Ab dem 1. Juli haben KOMSAs Reseller und Systemhäuser als Mitglieder des KOMon-Clubs die Möglichkeit, bonifizierte Mehrwert-Leistungen zu beziehen. Basis ist ein Leistung-Gegenleistungsprinzip, nach dem die Partner unterjährig entsprechend ihres jeweiligen KOMSA-Umsatzes Punkte generieren, über die sie geschäftsfördernde Leistungen buchen können. Die Club-Mitgliedschaft ist nach Anmeldung kostenfrei und steht im Zeichen des gemeinsamen Wachstums:

„Wir bieten unseren Resellern unsere ganzheitliches Technologieverständnis, unsere Marktexpertise, unsere Infrastruktur als Value-Add Distributor, um sich am heftig umkämpften Markt besser positionieren zu können mit dem Leistungsportfolio unseres KOMon-Clubs“, so Pierre-Pascale Urbon, CEO/CFO der KOMSA AG.

Wie funktioniert der Reseller-Club „KOMon“?

Auf Basis ihres Geschäftsumsatzes mit KOMSA werden den Mitgliedern zu Quartalsbeginn Punkte auf einen persönlichen „KOMon“-Online-Account gutgeschrieben, Diese Bonuspunkte können sie auf der Online-Plattform digital einlösen, um darüber geschäftsfördernde Leistungen zu beziehen. Der Zugang zur „KOMON“ Plattform ermöglicht es den Mitgliedern, ihren Punktestand rund um die Uhr einzusehen und Leistungen nach Bedarf zu buchen.

Welche Leistungen bietet der Reseller-Club?

Die Club-Mitgliedschaft ist kostenlos und ergänzt bestehende Vereinbarungen und Konditionen. Der Leistungskatalog startet mit Support in drei Hauptclustern:

Pre-Sales Support-Leistungen:

Unterstützung bei Ausschreibungen, Teststellungen und Sales-Support.
Hilfreich für die Business-Entwicklung und die Umsetzung konkreter Projekte.

Trainings- und Coaching-Leistungen:

Online- und Präsenzs Schulungen sowie Zertifizierungen für Wissenstransfer und fachliche Weiterentwicklung der Geschäftsführer und Mitarbeiter.

Marketing-Leistungen:

Kampagnen zur Business-Erweiterung, bei Bedarf mit konkreter On- und Offline-Regelkommunikation für Business-Endkunden

„Mit dem Reseller-Club KOMon möchten wir unsere Partner noch intensiver dabei unterstützen, ihr Business voranzutreiben und die Vernetzung untereinander verstärken. Gerade in herausfordernden Zeiten sind wir DER stabile und verlässliche Partner“, sagt Steffen Ebner, CSO der KOMSA AG.

Presseinformation 01. Juli 2024

Über KOMSA / Westcoast

Die KOMSA AG hat sich 2023 mit der Westcoast-Gruppe zusammengeschlossen. Mit gemeinsam über 5 Mrd. Euro Umsatz ist die Unternehmensgruppe der größte Vertriebspartner von IT- und Telekommunikationsmarken in Europa im Privatbesitz. Die Unternehmensgruppe vertritt über 400 Technologiepartner und hat Zugang zu über 70.000 Handelspartnern. Der Kooperation aetka haben sich über 2.000 Fachhändlern angeschlossen. Die Unternehmensgruppe ist zudem führender Spezialist für Microsoft Cloud-Lösungen und vermietet mobile Geräte an Unternehmen und die öffentliche Hand. KOMSA und Westcoast sind mit eigenen Niederlassungen in Deutschland, Großbritannien, Irland, Polen und Frankreich vertreten.

Wir geben Ihnen gern weitere redaktionelle Informationen:

KOMSA

Presseteam
Komsa Allee 1
09232 Hartmannsdorf
Tel.: 03722/713-750

Internet:

www.komsa.com

e-Mail:

presse@komsa.com