

Intégration des partenaires : un processus rapide et efficace pour générer de la croissance

La première étape pour obtenir des avantages concrets à très long terme

« Le commencement est en toute oeuvre ce qui importe le plus » - Platon

Un bon départ fournit une **base solide et saine** dans la relation de partenariat. L'intégration des partenaires constitue l'une des étapes les plus importantes de la relation partenaire-fournisseur. Cette phase initiale consiste à préparer la réussite des partenaires.

L'intégration des nouveaux partenaires se fait en suivant un **processus structuré qui vise à initier rapidement et incorporer efficacement les nouveaux participants** au programme Partenaires d'ALE.

Une intégration efficace pour le partenaire signifie une meilleure capacité à conclure des affaires et une aptitude à générer des revenus plus rapidement.

Le résultat final ? Une meilleure expérience pour les partenaires. Une entreprise plus performante.

Notre engagement

Soutenir nos partenaires tout au long de leur parcours afin qu'ils atteignent leurs objectifs tout en facilitant la collaboration avec ALE.



Le parcours d'intégration

Une intégration rapide et efficace pour réussir

Le parcours d'intégration des partenaires est un **programme structuré** conçu pour accompagner les partenaires dans leur réussite et les aider à rentabiliser leur investissement dans la vente des solutions, des produits et des services d'ALE. Il vient compléter le programme Partenaires.

L'intégration commence après la signature du contrat et fournit **une feuille de route des étapes à franchir au cours des 12 premiers mois** de l'accord de partenariat. Il marque le début d'une relation longue et fructueuse.



+500
partenaires
intégrés
chaque
année

30 JOURS

Activités de vente

- Business Plan pour l'année en cours
- Partage du profil des partenaires / clients

Portail

- Création des utilisateurs et des rôles
- Accès à MyPortal
- Formation aux opérations

Activation initiale

- Atelier de vente
- Atelier d'avant-vente
- Commande du kit de laboratoire/démo

Réunion de lancement

- Alignement des équipes
- Préparation et signature du plan d'intégration (y compris le plan marketing)

60 JOURS

Activités de vente

- Enclencher les premières opportunités d'affaires
- Planification des comptes communs

Activités marketing

- Exécution de la 1ère campagne marketing (génération de prospects)

Formation et certification

- Certification des vendeurs
- Certification des ingénieurs Avant-ventes
- 1^{er} niveau de certification des ingénieurs après-ventes (ACFE)

1^{ère} revue avec CSM

- Revue des actions du premier mois.

90 JOURS

Activités de vente

- Vente collaborative
- Célébration des 1^{ères} affaires conclues

Activités marketing

- 1^{ère} série de blitz days
- Lancement du challenge commercial
- Événement client

Habilitation de l'équipe Après-vente

- Session pratique autour de la plateforme Laboratoire/démo

2^e revue avec CSM

- Revue des principaux indicateurs de performance (pipeline de vente et revenus)
- Contrôle accréditation

6 MOIS

Activités de vente

- Vente collaborative
- Equipes commerciales et avant-ventes capables de vendre de manière autonome

Formation et certification

- 2^e niveau de certification ingénieurs après-ventes (ACSE)

Activités marketing

- 2^e série de blitz days
- 2^e vague de campagnes marketing

3^e revue avec CSM

- Revue des principaux indicateurs de performance (pipeline de vente et revenus)

12 MOIS

Bilan de la première d'année

Revue des KPI

- Évaluation 1^{ère} année
- Préparation business plan 2^e année
- Revue du Pipeline pour soutenir le plan de 2^e année

Examen habilitation des partenaires

- Contrôle acquisition compétences et autonomie
- Partage des meilleures pratiques/discussion domaines d'amélioration/leçons à retenir

Les 4 piliers d'une intégration réussie



L'éducation

Acquérir la connaissance des produits et les compétences pour devenir autonome



L'humain

Investir du temps pour établir des relations solides et obtenir un soutien personnalisé



Les processus

Se former aux procédures et aux outils pour gagner en efficacité plus rapidement



Les exigences

Répondre aux exigences établies ensemble pour bénéficier de plus d'avantages

Avantages



Vitesse

Le partenaire est formé et accredité rapidement
Le partenaire peut vendre et créer un pipeline rapidement
Le partenaire peut installer le 1^{er} projet sous 3 mois



Personnalisation

Discussion du programme avec chaque partenaire, individuellement
Le programme est adapté au potentiel de chaque partenaire
retour des partenaires pour améliorer le programme



Gouvernance et support

Suivi régulier du parcours d'intégration
Assistance à distance disponible
Assistance sur site possible



Rentabilité

Réduire le coût total du partenariat
Créer un pipeline durable
Générer des revenus récurrents

L'approche structurée d'ALE permet d'intégrer les partenaires plus rapidement, de réduire la complexité et d'obtenir de meilleurs résultats commerciaux.

Investissez dans votre réussite. Participez dès maintenant au processus d'intégration des partenaires ALE.

Pour en savoir plus, consultez le menu Programme Partenaires sur [MyPortal](#) ou contactez votre Channel Sales Manager ALE.