

VERTRIEBSOUTSOURCING

“Mit dem von LetterHouse bereitgestellten Sales Team konnten wir unsere Lösungen erfolgreich in der DACH Region einführen.“

Jaroslav Stusak
Area Manager at Flowmon Networks



Über Flowmon

Flowmon Networks ermöglicht Unternehmen, ihre Computernetzwerke zuverlässig zu verwalten und abzusichern. Durch die leistungsfähigen Technologien zur Netzwerküberwachung und Verhaltensanalysen profitierten IT-Experten weltweit von einer absoluten Sichtbarkeit des Netzwerkverkehrs. Mit ihren von Gartner anerkannten und von Cisco, Check Point und IBM empfohlenen Lösungen, ist Flowmon networks eines der am schnellsten wachsenden Unternehmen in der Branche.

Kurzfakten

Firma: Flowmon Networks a.s.

Branche: IT

Lösungen:

Netzwerk Monitoring, Anomalie Detection, DDoS Erkennung, Application Monitoring

Projekttyp: Vertriebsoutsourcing

Zielregion: DACH

Aufgabenstellung:

Channel Aufbau & Endkundengewinnung

www.flowmon.com



LetterHouse
Business Development for IT

SUCCESS STORY

Flowmon Networks

Ausgangssituation

Das in dem heimischen Markt Tschechien und der Slowakei sehr erfolgreiche Unternehmen Flowmon Networks stand im Herbst 2014 vor der Herausforderung seine Netzwerk Monitoring und Anomalie Detection Lösungen auch in Deutschland, Österreich und der Schweiz vertreiben zu wollen ohne eigene Vertriebsmitarbeiter für die Dach Region einstellen zu müssen.

Vertriebsoutsourcing bot sich als ideale Lösung an.

Voraussetzung für Flowmon war es einen Partner für das Sales Outsourcing zu finden, der auf die IT-Branche spezialisiert ist und insbesondere auch über viel Erfahrung und Kontakte im IT-Security Umfeld verfügt.

LetterHouse erfüllte alle diese Voraussetzungen.

Aus diesem Grund betraute Flowmon Networks, damals noch INVEA TECH, LetterHouse mit dem Vertrieb Ihrer Lösungen in der DACH Region.

Aufgabenstellung

LetterHouse übernahm sämtliche Vertriebsaktivitäten für Flowmon.

Zu unseren Aufgaben zählten:

- Der Aufbau des Channel Vertriebes
- Die Generierung von Leads
- Die Gewinnung von Neukunden
- Die Wahrnehmung von Terminen bei Kunden und Partnern
- Die Durchführung von Web-Präsentationen
- Die Vertretung von Flowmon bei IT-Security Fachmessen
- Die Umsetzung von Vertriebszielen
- Die Erstellung von Angeboten

Ergebnisse

Bereits im ersten Jahr der Zusammenarbeit konnte LetterHouse für Flowmon sowohl etliche neue Vertriebspartner als auch Endkunden gewinnen. Im Lauf der Zusammenarbeit erweiterten sich das Partnernetz und der Kundenstamm signifikant und der Bekanntheitsgrad von Flowmon Networks stieg erheblich an.

Zu unseren Aufgaben zählen mittlerweile auch die Betreuung bestehender Kunden und Partner.

Flowmon Networks konnte inzwischen seine Präsenz in der DACH Region mit eigenen Vertriebsmitarbeitern verstärken. Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit LetterHouse im Bereich Vertriebsoutsourcing besteht nach wie vor.