

B3G met en place un programme de labellisation et de certification pour ses meilleurs partenaires de distribution

Pour valoriser la relation pérenne construite avec ses meilleurs partenaires de distribution, l'opérateur télécom spécialiste de la téléphonie IP d'entreprise et du Centrex, met en place un programme de labellisation et de certification leur donnant accès à de nombreux avantages.

Paris, le 22 février 2007. Leader de la téléphonie IP d'entreprise et du Centrex avec plus de cinquante mille postes raccordés à son réseau, B3G est devenu en cinq ans l'un des premiers acteurs du marché des télécoms professionnel.

Dans le cadre de sa stratégie de distribution exclusivement indirecte, B3G lance un programme de labellisation et de certification des partenaires de distribution les plus engagés à ses côtés. Basé sur un bilan récurrent des actions menées et des engagements réciproques chiffrés de progression, ce programme va permettre à B3G de mieux accompagner ses meilleurs partenaires et de leur proposer un support renforcé adapté à leur profil.

Le label commercial « Partenaire B3G »

Cette labellisation qui comporte trois niveaux (Bronze, Gold et Platinum) distingue les partenaires les plus engagés dans l'action commerciale et marketing aux côtés de B3G. Ce label leur permet en outre de bénéficier de nombreux avantages :

Informations clés sur les partenaires B3G

- Profil : installateurs privés, intégrateurs data, distributeurs de services télécoms, spécialistes de la téléphonie IP, etc.
- Nombre : 150 partenaires à travers toute la France.

- Un accompagnement commercial personnalisé,
- Une rémunération encore plus motivante,
- Un programme marketing de proximité adapté à leur profil,
- Une importante documentation commerciale et technique,
- L'accès à des informations régulières au travers d'une Lettre mensuelle.

Afin de respecter la diversité de métier et de taille des distributeurs B3G, les différents niveaux de labellisation valorisent outre la pure performance commerciale, la qualité de la relation commerciale et marketing établie avec B3G : dans cette perspective, un bilan trimestriel est réalisé avec chaque

partenaire à partir d'un outil d'évaluation reposant sur des critères objectifs qualitatifs et quantitatifs dépassant le montant trimestriel de prise de commandes et incluant notamment la participation aux formations commerciales, l'organisation d'évènements marketing communs ou le développement de nouveaux marchés.

Loin d'être une simple image du parcours réalisé, le label B3G se place en outre dans une perspective volontariste d'action commerciale et de développement marketing commun. En effet, le bilan trimestriel permet de bâtir avec chaque partenaire B3G labellisé un Plan d'Action Commercial Trimestriel (PACT) précisant pour le trimestre suivant les engagements des deux parties sur les différents axes de développement commercial et marketing.

Le programme de certification B3G

Conçu pour les équipes techniques de ses partenaires, le programme de certification B3G distingue les collaborateurs des distributeurs B3G ayant suivi avec succès des cycles de formation permettant l'acquisition des connaissances indispensables à l'installation et la maintenance des solutions B3G. Il donne en outre accès à des outils performants réservés aux personnes certifiées avec un objectif : créer des pôles d'expertise régionaux sur lesquels B3G et ses distributeurs pourront s'appuyer pour mener à bien des projets complexes nécessitant des compétences spécifiques.

La certification est individuelle, contrairement à la labellisation qui distingue la société distributeur B3G dans son ensemble.

Point central de la relation entre B3G et ses partenaires, l'extranet <http://tracker.b3g-telecom.com> est le support quotidien des démarches commerciales et techniques initiées par les partenaires. Il constitue un référentiel exhaustif des produits et services B3G. Accessible via un code personnel et personnalisé, il donne accès à de nombreuses informations relatives à la formation, à l'action commerciale et au support technique...

A propos de B3G

Opérateur télécom labellisé Oséo-Anvar, **B3G** est le leader européen de la téléphonie IP d'entreprise et du Centrex.

B3G propose aux entreprises une offre complète de services télécoms distribuée sur toute la France par des professionnels des télécommunications d'entreprises : installateurs privés, intégrateurs data, spécialistes de la Téléphonie IP.

Cette offre s'articule autour de quatre gammes principales :

- **B-Initial** une offre de présélection permettant de réaliser très simplement des économies importantes sur l'ensemble des communications ;
- **B-Direct** un service de raccordement téléphonique à haut débit permettant de réaliser des économies importantes non seulement sur les communications mais également sur les abonnements, sans modifier l'installation de téléphonie privée de l'entreprise.
- **B-Centrex** une offre de Centrex intégrant l'ensemble des fonctionnalités d'un standard (PABX) classique et des fonctionnalités de convergence téléphonie/informatique permettant de réaliser des économies importantes sur l'ensemble des dépenses de téléphonie de l'entreprise (communications, abonnement et standard).
- **B-Specific** des Offres Sur Mesure conçues avec des partenaires intégrateurs ou opérateurs et permettant de répondre aux besoins télécoms complexes voix/données des Grandes Entreprises et Grands Comptes français.

Actif sur le marché européen depuis sa création en 2001, **B3G** propose en outre aux opérateurs télécoms généralistes européens des services de téléphonie IP en marque blanche. **B3G** compte notamment parmi ses clients des opérateurs tels que T-Online France, Skype ou XS4ALL etc.

Fort d'une équipe de plus de cent cinquante personnes, **B3G** a réalisé près de 68 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2006, **B3G** a son siège social à Paris et huit agences en province ainsi que des bureaux à Amsterdam et à Londres.

Contact Presse :

Agence **gopublic** / Le Public Système

Christel Boyer - 01 41 34 20 41 - cboyer@lepublicsysteme.fr

Claire Baaklini – 01 41 34 22 94 – cbaaklini@lepublicsysteme.fr