

Interview partenaire

- Dstny



Plusieurs mots me viennent à l'esprit pour décrire Encom Conseil : expertise, fiabilité, proximité

– François Barde, Responsable des Ventes Indirectes

POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ?

Je suis François Barde, le Responsable des Ventes Indirectes de DSTNY France : 1200 partenaires répartis sur le territoire national.

POUVEZ-VOUS PRÉSENTER L'ENTREPRISE DSTNY ?



DSTNY est un éditeur de solutions de communications sécurisées dans le cloud, leader européen du mobile first et de l'expérience client avec près de 3 millions d'utilisateurs.

A travers notre réseau national de partenaires, DSTNY, c'est avant tout un accompagnement de proximité pour répondre à vos besoins d'intégrateurs et aux nouveaux besoins de vos clients PME, grâce à nos solutions globales et évolutives.

QUELLE EST L'HISTOIRE DE DSTNY ET D'ENCOM CONSEIL ?

Encom Conseil, depuis sa création en 2000, a souhaité rapidement diversifier son activité et ses partenariats. A la recherche d'un partenaire fiable et sérieux, Encom Conseil s'est rapproché de Dstny (Open IP à l'époque) pour la fourniture de TRUNK SIP afin d'offrir à ses clients 3CX une qualité de service irréprochable.

Désormais DSTNY fournit également à Encom Conseil des services DATA et MOBILES en complément.

COMMENT DSTNY A CONNU ENCOM CONSEIL ?

Le partenariat entre Encom Conseil et Dstny a débuté en

2018

Les dirigeants respectifs des deux sociétés se connaissent depuis de nombreuses années et ont tissé une véritable relation de confiance aussi bien technologique que commerciale.

LE POSITIONNEMENT D'ENCOM CONSEIL, SON HISTOIRE, SA CROISSANCE, SA PRÉSENCE NATIONALE AVEC PLUSIEURS AGENCES ONT FAIT D'ENCOM CONSEIL UN CANDIDAT IDEAL POUR UN PARTENARIAT SUR LE LONG TERME.

QUELS SONT LES AVANTAGES À ÊTRE PARTENAIRE ?

Les partenaires Dstny bénéficient avant tout d'un accompagnement personnalisé.

En s'appuyant sur notre plateforme MyDstny, nos partenaires ont une véritable autonomie dans la gestion de leurs clients finaux.

Le catalogue des services Dstny couvre l'ensemble des besoins des entreprises. Un positionnement tarifaire cohérent permet également à nos partenaires de regrouper leurs services chez Dstny.

QUELLES ONT ÉTÉ LES MOTIVATIONS À L'ORIGINE DE CE PARTENARIAT ?

Encom Conseil recherchait un fournisseur TRUNK SIP garantissant un service de qualité mais également un catalogue de service complet et pérenne.

QUELLES SONT LES PERSPECTIVES 2023/2024 POUR CE PARTENARIAT ?

Comme depuis le premier jour, notre partenariat évolue au gré des innovations technologiques proposées par Dstny pour répondre aux nouvelles attentes des utilisateurs finaux.

L'offre SmartMobile permet d'y répondre avec une véritable proposition de valeur, objectif aujourd'hui au cœur de nos stratégies respectives.