

Dynabook verbreedt sales-strategie in de Benelux

Laptopspecialist vernieuwt partnerprogramma om bredere afzetmarkt te kunnen bedienen

BREDA, 8 april 2021 -- Dynabook Benelux verbreedt de sales-strategie in de Benelux en vergroot de afzetmarkt door de samenwerking met meer partners te zoeken. De afgelopen maanden is het partner-ecosysteem al flink vergroot. Om deze groei beter te kunnen ondersteunen én te vergroten, heeft de laptopspecialist het Silver Partnerprogramma een flinke update gegeven. Hierin wordt niet alleen de samenwerking gezocht op het gebied van enterprise laptop-oplossingen, maar juist ook in de bredere marktlaag voor het midden- en kleinbedrijf.

De groei die Dynabook het afgelopen jaar heeft doorgemaakt vormt de basis waarop het partnerprogramma wordt uitgerold. Op die manier kunnen partners van Dynabook Benelux meegroeien. Daarnaast is er een speciaal 2021 Educatie Partner Programma ontwikkeld, waarmee Dynabook actief de samenwerking zoekt met exclusieve business partners in de onderwijssector, van het basisonderwijs tot en met hogescholen en universiteiten.

Naamsverandering

Sinds de overname door Sharp en de naamsverandering van Toshiba naar Dynabook, is het merk constant in beweging geweest. Het vernieuwde partnerprogramma en de herijkte lokale strategie geven vorm aan de ambities die Dynabook in de Benelux heeft. Het afgelopen jaar is het lokale team uitgebreid met een verdubbeling in channel accountmanagers en de aanstelling van een distributie manager die de nieuwe plannen gaan uitvoeren en de opschaling en service zullen faciliteren.

Het productportfolio van Dynabook is de afgelopen maanden verbreed met devices die de hele markt kunnen bedienen. Een duidelijke line-up van instap tot high-end laptop-oplossingen helpt business partners in het eenvoudiger bedienen van eindklanten. Zo is de Satellite Pro C50 dankzij zijn aantrekkelijke prijs ideaal voor studenten en scholieren. Terwijl de 2-in-1 Portégé X30W-J dankzij zijn lichte gewicht en hoogwaardige technologie de ideale ondersteuning biedt bij de dagelijkse data-intensieve werkzaamheden.

Nieuwe onderdelen

Belangrijk onderdeel van de vernieuwde strategie is het nieuwe persoonlijke aspect in het Silver Partnerprogramma. Hierin staat de persoonlijke aanpak centraal: services worden specifiek afgestemd op de behoeften van business partners zodat het programma daadwerkelijk waarde toevoegt. Ook is er ondersteuning op maat beschikbaar, bijvoorbeeld in de vorm van gepersonaliseerd campagnemateriaal. Voor de Silver Partners is er een afgeschermd selectie en voorraad beschikbaar bij distributeurs. Verder zijn er opties zoals bid support, een demo pool, marketing support, trainingen en incentives beschikbaar.

Geert van de Laak, Sales Manager Benelux bij Dynabook, is verheugd over het nieuwe partnerprogramma: "Veel van onze partners hebben al de voordelen van Dynabook ontdekt, met dit nieuwe programma willen we nog meer partners aan ons binden. Bovenop het nieuwe partner programma lanceren we in 2021 ook een Educatie Partner Programma, hiermee bieden we partners die actief zijn in de onderwijssector de ondersteuning en

middelen om het verschil te maken. Het toont de toegevoegde waarde van Dynabook voor channelpartners en laat zien hoe we elkaar versterken.”

Eveneens nieuw is the dynabook drive, het nieuwe beloningsprogramma van Dynabook. Hierin kunnen partners meedoen aan challenges of zelf challenges opzetten. Via het interactieve platform zijn er interessante beloningen te ‘winnen’ voor deelnemende partners. The dynabook drive is beschikbaar voor alle type business partners en wordt continu uitgebouwd.

Ronald Ravel, Country Manager Benelux bij Dynabook: “We hebben een interessante en uitdagende periode achter de rug sinds we van Toshiba naar Dynabook zijn gegaan. Maar de komende periode wordt minstens zo belangrijk, omdat we de substantiële groei die we hebben doorgemaakt willen vasthouden. Net zoals bij Toshiba het geval was, zijn onze partners van onschatbare waarde binnen onze organisatie. We heten nu wel Dynabook, maar onze manier van werken en het belang van channel is onveranderd gebleven. Met deze nieuwe strategie kunnen wij onze partners nog beter van dienst zijn. De recente introducties van hoogwaardige, maar aantrekkelijk geprijsde devices zoals de Satellite Pro C50 ondersteunen ons hierbij. We bieden nu de keuze uit een compleet aanbod, van high-end devices tot scherp geprijsde modellen.”

-EINDE-

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met onderstaande contactpersonen:

Dynabook Europe Netherlands Branch
Simon Bontje
Tel. +31 (0)76 - 5438712
simon.bontje@dynabook.com

Wisse Kommunikatie
Sebastiaan Scheepers
Tel. +31 (0)26 443 1523
dynabook@wisse-worldcom.nl

Connect Online

Bezoek onze [website](#) voor de nieuwste productdetails en -specificaties en ga naar onze [blog](#) voor aanvullende informatie. Volg ons daarnaast op [LinkedIn](#) en [Twitter](#).

Over Dynabook Inc.

Voorheen opererend onder de naam Toshiba Client Solutions Co. Ltd, valt Dynabook Inc nu onder volledige eigenaarschap van Sharp Corporation. Met meer dan drie decennia aan ervaring op het gebied van uitmuntende engineering blijft Dynabook Inc producten en oplossingen van het hoogste niveau en de grootste kwaliteit ontwikkelen om partners en klanten te ondersteunen in het bereiken van hun doelen.

Bezoek voor meer informatie nl.dynabook.com/

