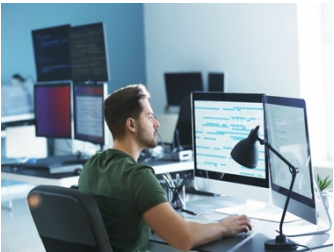


# Dossier de Presse IT Partners 2021

ATHENA Global Services accentue le développement de ses offres de Services ..... 1  
 Refonte totale de l’offre ESET en 2021 pour plus de simplicité..... 1  
 ESET MSP Partner conférence, rendez-vous annuel pour les MPS ESET ..... 2  
 ESET soutient ses partenaires avec des outils marketing ..... 2

## ATHENA Global Services accentue le développement de ses offres de Services



Athena Global Services structure son offre services en 2021, autour de deux stratégies : l’apport en niveau de services par l’éditeur ESET qu’il représente sur le marché Français et par le renouveau de sa marque ENDSEC, dédiée aux services du VAD ou de prestataires tiers. Selon Bruno BONNY, Directeur Marketing, d’Athena Global Services, « Destiné à augmenter la valeur et le panier moyen des ventes de notre réseau de partenaires, ces services visent également à élever le niveau de maturité des clients finaux face aux cyber menaces. ». Force est de constater que les PME et ETI sont plus fréquemment la cible d’attaques avancées, auparavant réservées aux très grandes entreprises. Pour faire face, la préparation est primordiale. « Notre offre de service s’articule autour de modules de sensibilisation et de formation, piliers incontournables d’une stratégie de défense contre toutes les attaques et de services de supervision puis de réaction face aux menaces. » déclare Thierry DEFOIS, Directeur Commercial Athena Global Services. Comme à son habitude, le VAD et importateur d’ESET n’oublie pas ses partenaires dans cette opération, tout est pensé pour le modèle indirect.

## Refonte totale de l’offre ESET en 2021 pour plus de simplicité



Afin de garantir que les sociétés de toutes tailles soient équipées des bonnes solutions, ESET révisé son offre business pour s’adapter aux besoins spécifiques des TPE, des PME, et des entreprises. Les partenaires revendeurs et MSP trouveront une gamme complète de bundles se déclinant en versions cloud et on-premise, permettant de répondre avec souplesse et efficacité aux besoins des clients. « Les menaces se complexifient et s’intensifient, nous avons lancé de nouvelles solutions complémentaires pour les contrer. Pour autant, nous avons l’objectif de garder une gamme simple et lisible. »

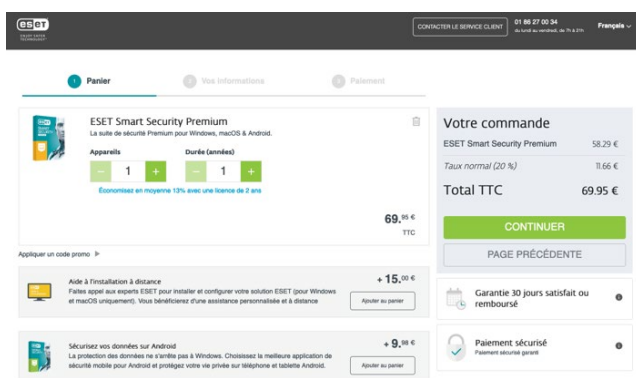
commente Aissata DIALO, Responsable produit chez ESET. C’est pourquoi l’éditeur fusionne au sein de bundles ses solutions pour créer une offre adaptée à la fois à la maturité cyber des clients comme à leur budget.

## ESET MSP Partner conférence, rendez-vous annuel pour les MPS ESET

Le 23 septembre 2021 s'est tenue la première conférence totalement en ligne de notre évènement annuel : « ESET MSP Partner Conference ». Bruno BONNY, Directeur Marketing d'Athjena Global Service commente ce choix : « En cette année exceptionnelle, nous avons voulu garder le lien avec notre réseau. Passer à une version 100% virtuelle nous a permis d'ajouter des intervenants, nos partenaires ont ainsi eu accès à plus de contenus exclusifs. ». de nombreux thèmes furent abordés, de la stratégie à l'accompagnement marketing. Non seulement les équipes ESET et Athena Global Services se sont prêtées au jeu, mais cette session a accueilli une table ronde et le témoignage d'un partenaire MSP historique. Ouvert aux partenaires existant comme au futurs partenaires, l'enregistrement de cette matinée est disponible en replay.



## ESET soutient ses partenaires avec des outils marketing



Comment allier ventes en ligne B2B et respect du réseau de revendeurs ? ESET, au travers d'Athena Global Services, a lancé depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2021 un commissionnement partenaire et un programme d'accompagnement marketing gratuit, nommé Affiliate+ Business. L'objectif est d'accompagner le réseau de partenaires à conserver leurs clients quel que soit le canal d'achat et de leur offrir de nouveaux leviers pour développer leur activité B2B digitale.

Deux axes majeurs sont déployés par ESET. Pour fidéliser les clients, des outils marketing assurent le maintien et l'automatisation d'une partie de la relation client. D'autre part, ESET rétribue les partenaires lorsqu'ils sont à l'origine d'une vente sur la boutique en ligne officielle ESET. Accessible 24/7 et proposant une expérience d'achat complète et intuitive, l'eStore ESET permet de répondre aux attentes des clients tout en conservant nos partenaires au cœur du dispositif.

Selon Bruno BONNY, Directeur Marketing ESET France : « Ce programme est la suite logique de notre programme récompensant déjà les ventes faites aux particuliers. L'évolution des habitudes d'achats des petites entreprises se rapprochent de plus en plus de celles des particuliers. Il est primordial pour ESET d'adresser ces clients, mais dans le respect de notre réseau de partenaires. ».

### Contacts Presse :

Darina Santamaria / 06 61 08 42 45 / [darina.j@eset-nod32.fr](mailto:darina.j@eset-nod32.fr)

Christelle Klein / 06 63 97 01 67 / [cklein@hl-com.com](mailto:cklein@hl-com.com)