

TecAlliance, leader nella gestione dei dati nel settore dell'aftermarket automobilistico indipendente, annuncia oggi il suo nuovo TecAlliance Partner Program. L'iniziativa è pensata per i fornitori di software e i consulenti che rivendono, integrano e offrono consulenza sui prodotti e le soluzioni TecAlliance, contribuendo alla crescita e al successo dei loro clienti nell'aftermarket automobilistico globale.

Da quasi 30 anni, i prodotti e le soluzioni TecAlliance aiutano gli operatori dell'aftermarket automobilistico, dai produttori di ricambi ai concessionari, dalle officine agli operatori di flotte, a espandere le loro attività sfruttando la potenza dei dati standardizzati. Fornitori di software e consulenti di tutto il mondo aiutano i clienti a ottenere il massimo dalle soluzioni TecAlliance. Il nuovo TecAlliance Partner Program promuove la crescita dei partner esistenti e di quelli nuovi, aiutandoli a sviluppare ulteriori competenze, a crescere più rapidamente e ad aumentare le vendite.

“Negli ultimi 20 anni abbiamo creato una rete di partner. Sulla base dell'esperienza acquisita in questo periodo, abbiamo deciso di introdurre il nostro nuovo Programma Partner. Siamo convinti che questa nuova iniziativa ci permetterà di ampliare e di rafforzare la collaborazione con i nostri partner”, spiega **Robert Szwed**, Vicepresidente Partner Management di TecAlliance.

I partner TecAlliance riceveranno pacchetti personalizzati, sviluppati in base alle loro competenze e ai loro ruoli di mercato, contenenti programmi di formazione, un'assistenza prioritaria, l'accesso anticipato agli ultimi sviluppi e alle soluzioni pilota, nonché un supporto completo per marketing e vendite.

“D'ora in poi, tutti i nostri partner avranno accesso a tutte le soluzioni TecAlliance. Forniremo loro il know-how affinché possano offrire ai loro clienti i massimi vantaggi attraverso la massima integrazione e qualità del servizio. I partner sono in grado di fornire ai loro clienti un “one-stop shopping” perché coprono l'intera catena del valore del mercato automobilistico. Questo permette ai nostri partner di generare vendite aggiuntive e di migliorare la visibilità del loro profilo sul mercato”, riassume Szwed.

Ulteriori informazioni sul TecAlliance Partner Program sono disponibili all'indirizzo <https://www.tecalliance.net/tecalliance-partner-program/>.

© riproduzione riservata pubblicato il 17 / 01 / 2023