



Rémy Mandon

Websphere France country leader



IBM



Connaître ses partenaires de course



17 commerciaux

+1 spécialiste Mobilité

+2 spécialistes Processus & Règles métiers

+3 télévendeurs ultra-motivés

+1 spécialiste Z

+2 Commerciaux Channel/Intégrateurs

+23 EXPERTS produits !



= recette du succès

Large accounts
Olivier Eskenazi

GRANDES ENTREPRISES

Ile de France
Thierry Yadan

Régions & PureApp
Yann Akoum



Repérer la topologie du terrain, trouver les raccourcis **UTILES**



- Carte du terrain de jeu WebSphere = Efficacité opérationnelle
 - Le monde de **la transaction** : CICs, J2EE, Mobile
 - Le monde de **la connectivité** :
 - Objets connectés, Application cloud & back end, broker
 - Appliances SOA, Middleware Message
 - **Processus & règles** métiers
- Lés raccourcis praticables = base installée ENORME
 - Rendre mobile les apps web (Was+Worklight)
 - Upgrade Mq vers MQ advanced : Sécurité, File Transfert
 - « adapter les licences App Server à l'usage »
- Repérer les bonnes pratiques qui marchent pour les autres
 - Mobile : règle du 3*3 ,
 - Intégrer le cloud avec back ends existants
 - Règles métier, aide à la préparation d'entretiens, BPM in the box





Connaitre ses points faibles et ses atouts pour arriver le PREMIER !



- Actuellement 15% -17% des ventes de licences en indirect selon les Qtrs : 7m€ – 10M€ par an...
- Objectif : passer à 25% d'ici fin 2014



- Points d'amélioration

- Le partenariat c'est d'abord une affaire de personne : [connaissez vos homologues](#)
- Meilleure synergie chez les clients, [très tôt](#) sur les dossiers
- Pointer les balises régulièrement [Octobre, Nov, Dec](#)



- Ce que je peux apporter

- Compétences des spécialistes sur les technos : [ils travaillent POUR VOUS !!! C'est VOTRE RAVITAILLEMENT](#)
- Engagement personnel à vos cotés
- Des \$\$ de co-marketing
- Des innovations reconnues : Gartner (WAS, MEAP), codie Award