

100 TOPNORDIC-account managere klædes på til strategisk kunderådgivning i Citrix

It-infrastruktur er blevet afgørende for succes og konkurrenceevne, og derfor fylder det helt naturligt mere og mere i virksomheder og offentlige institutioners forretningsstrategier.

Private virksomheder og offentlige institutioner er ikke interesseret i at høre om it-produkter og deres isolerede fortræffeligheder, men derimod om hvordan it kan bidrage til øget effektivitet og produktivitet.

I lyset af finanskrisen vil fokus på, at investeringer skal skabe produktivitet og tjene sig selv hjem på en meget kort horisont, blive væsentligt øget. TOPNORDIC er godt forberedt og har i løbet af det seneste år været gennem en omstilling i salgsafdelingerne – hvor fokus er at forstå og kende kundernes forretning for derigennem at kunne tilpasse rådgivningen og tilføre værdi.

"It-infrastruktur er i årenes løb blevet en meget kompleks størrelse. Vi oplever i stigende grad, at vores kunder efterspørger rådgivning inden for it-infrastruktur. Vi skal kunne fortælle om mulighederne i de nyeste teknologier, og ikke mindst om hvordan teknologien kan bidrage til kundernes forretning. Det stiller større krav til os som firma og ikke mindst til den enkelte medarbejder. Og det er ikke nok, vi kender teknologierne – vi skal også kende vores kunders forretning for at kunne tilbyde kvalificeret og kompetent rådgivning. Det vil jeg gerne investere ressourcer i," siger salgsdirektør Kim Holtum Schouw, TOPNORDIC.

Virksomhederne har gennem årene hovedsageligt fokuseret og investeret i de forretningsapplikationer, som er afgørende for deres udvikling og dermed konkurrenceevne, hvilket ofte er på bekostning af infrastrukturinvesteringer.

Strategisk uddannelse på programmet

Teknologier inden for applikations- og desktopvirtualisering kan både ændre og effektivisere it-infrastrukturen i en virksomhed til gavn for forretningen. Blandt andet derfor har TOPNORDIC iværksat et internt uddannelsesforløb for deres account managers, så de er i stand til at tage en strategisk dialog med kunderne omkring virtualisering og applikationslevering med Citrix som udgangspunkt.

"Vi skal kunne tage en forretningsmæssig dialog med alle vores kunder på deres hjemmebane, hvor vi kan rådgive omkring de besparelser og den øgede produktivitet it-infrastruktur kan bidrage med, og det skal være underbygget af en business case. Uden en business case kommer vi ikke langt i disse tider, og da vores kunder ofte har hænderne fulde med driftsudfordringer og forretningsapplikationer, er det vigtigt, at vi

kan levere at færdigt oplæg til beslutning," siger salgsdirektør Kim Holtum Schouw, TOPNORDIC.

Virtualisering vejen frem i forretningen

Gennem flere år har kunderne oplevet, at de applikations- og virtualiseringsløsninger fra Citrix, som TOPNORDIC leverer, er både kosteffektive, fleksible og sikre. En lang række private enterprise-virksomheder og offentlige institutioner har gennem TOPNORDIC implementeret Citrix-strategien for hele deres virksomhed.

Med opkøbet af Netkoncept Advisors i september har TOPNORDIC kraftigt udbygget kompetencerne omkring Citrix, hvilket betyder, at TOPNORDIC i dag råder over 30 konsulenter og salgsspecialister, der dagligt arbejder med Citrix.

"Danske virksomheder har for alvor fået øjnene op for virtualisering i takt med at teknologien har fået tilført et mere forretningsmæssigt fokus, og det er en af grundene til, at vi i øjeblikket vækster med over 30 procent i Danmark. Derfor er det også ekstremt vigtigt for os, at vores partnere forstår at kunne vejlede og rådgive kunderne med en forretningsvinkel frem for blot omkring selve produktet. TOPNORDICs fokus på den strategiske uddannelse af deres account managers er i særdeleshed et udtryk for, at de lægger et stort engagement i markedet. Det er et initiativ, der sætter stort fokus på de gevinster og forretningsmæssige fordele som Citrix Delivery Center-løsningerne bringer vores kunder," siger Country Manager Erik Pedersen, Citrix Systems Danmark.

Citrix lancerede for to måneder siden deres desktop-virtualiseringskoncept, der indgår i virksomhedens virtualiseringsstrategi. Uddannelsesinitiativet fra TOPNORDIC har allerede vist sig at være en god investering, da TOPNORDIC umiddelbart efter lanceringen har formået at give forretningsværdi omkring desktop-levering til eksempelvis virksomheder inden for den finansielle sektor og medicinalindustrien.

Yderligere oplysninger

TOPNORDIC A/S
Salgsdirektør Kim Holtum Schouw
Telefon: 70 25 25 50
Mobil: 25 43 51 47
E-mail: khs@topnordic.com

Citrix Systems Denmark
Country Manager Erik Pedersen
Telefon: 39 19 34 00
Mobil: 22 64 29 38
E-mail: erik.pedersen@eu.citrix.com

Kort om TOPNORDIC

TOPNORDIC er Danmarks og Nordens førende it-infrastrukturleverandør. Forretningsområderne spænder over hele værdikæden fra hardware og software til service, projektledelse, installation, infrastruktur, drift og uddannelse – samt den prisbelønnede eSHOP. I Danmark beskæftiger TOPNORDIC over 1.000 medarbejdere med hovedsæde i Ballerup og afdelinger i landets største byer. TOPNORDIC har de højst certificerede it-konsulenter inden for system, service og infrastruktur. Som en del af Ementor-koncernen, der beskæftiger over 4.300 medarbejdere, er TOPNORDIC/Ementor/Atea/Sonex tilstede i hele Norden og i Baltikum med 72 lokalafdelinger placeret strategisk i Norge, Sverige, Finland, Letland, Litauen, Estland, Rusland og Danmark. Ementor er noteret på Oslo Børs. www.topnordic.com

Kort om Citrix Systems

Citrix Systems, Inc. (Nasdaq: CTRS) er global markedsleder inden for infrastruktur-løsninger til applikationslevering. Mere end 200.000 organisationer verden over benytter Citrix til at levere enhver applikation til brugere hvor som helst med den bedste ydelse, højeste sikkerhed og laveste pris. Citrix' kundebase indeholder alle virksomhederne i Fortune 100 og 99 % af virksomhederne i Fortune Global 500, såvel som hundredetusinder af mindre virksomheder. Citrix har omkring 8.000 partnere i mere end 100 lande. Omsætningen var i 2007 1,4 milliarder dollar.