

Gastbeitrag consense gmbh

Respekt und Vertrauen:
Die Bedeutung des Partnervertriebs für den
Erfolg im Geschäftskunden-Segment



01

Möchte man als Unternehmen seine Kommunikation effektiv und nachhaltig optimieren, so spielen zwei Faktoren eine essenzielle Rolle: Zum einen gilt es, Bedürfnisse und Fähigkeiten der Mitarbeiter zu berücksichtigen, zum anderen ist der Einsatz innovativer Technologien gefragt. Nach all den Jahren im Markt verfügt die consense gmbh als Qualitätsdienstleister für Geschäftskunden über bewährte Strategien, um eine solch nachhaltige Optimierung im Rahmen des täglichen Projektgeschäfts auch zeitnah zu realisieren.

Dabei liegt der Fokus auf der Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen unterschiedlicher Größenordnung, die qualitativ hochwertige Produkte offerieren und für ihren guten Service bekannt sind. Auch Versatel ist einer dieser Partner und das bereits seit 2006. Die Versatel-Produkte stellen eine flexible Ergänzung zu den consense-Dienstleistungen dar. Vom Aufsetzen von Netzen (VT vpn) bis hin zur Anwendung von komplizierten Produktbündles (VT ngn), ist die Zusammenarbeit mit Versatel stets schnell und unkompliziert und zeichnet sich durch gegenseitigen Respekt und Vertrauen aus – sowohl in der Presalesphase als auch in der Phase der finalen Abwicklung. Da consense einer der wenigen Dienstleister im Markt ist, der nahezu das komplette Produktportfolio der Telekommunikationsbranche bietet, ist eine solche Arbeitsweise unerlässlich.

consense präsentiert Produkte und Dienstleistungen nicht als starre Konstrukte, sondern plant Projekte gemeinsam mit dem Kunden und entwickelt so maßgeschneiderte Lösungen. So schafft consense sichere Verbindungen, die genug Freiräume für wirtschaftliches Handeln lassen. Die consense gmbh ist der Überzeugung, dass eine technische Lösung nur dann gut sein kann, wenn sie auch zum Unternehmen und den vorhandenen Strukturen und Abläufen passt – letztendlich zu den Menschen, die sie anwenden.

In naher Zukunft sieht consense eine zunehmende Bedeutung der Verschmelzung von Festnetz und Mobilfunk, um dem Ruf des Marktes nach mehr Flexibilität gerecht zu werden. Diese Dynamik benötigt flexible Produkte ebenso wie Dienstleistungen. Es ist daher umso wich-



Kunden sollen keine Opfer innovativer Techniken werden, sondern den Mehrwert für ihr Unternehmen erkennen und erfolgreich nutzen.

tiger, Unternehmen zukunftsorientiert zu beraten, um ihnen den Ausbau ihrer Systeme in alle Richtungen offen zu halten. Denn Kunden sollen keine Opfer innovativer Techniken werden, sondern den Mehrwert für ihr Unternehmen erkennen und erfolgreich nutzen. consense wählt seine Partnerschaften im Hinblick darauf aus, dass es möglich ist, sich gemeinsam mit dem Partner den Markttrends zu stellen und stets flexibel den Bedürfnissen der Kunden anzupassen. Denn sämtliche Kundenanforderungen und technische Möglichkeiten werden gemeinsam mit den Anbietern abgeglichen und konsequent weiter entwickelt. Mit Versatel ist solches Denken und Handeln möglich. <

01 Annette Schander, Geschäftsführerin der consense gmbh, seit 2006 Vertriebspartner der Versatel AG und bewährter Qualitätsdienstleister für die Bereiche IT und Telekommunikation