**Impartner tritt im EMEA-Markt mit schnell einführbarer Partner-Portallösung an**

**Philippe Ortodoro für Aufbau des Partnernetzwerks verantwortlich**

**London, 3. Juli 2015. Impartner, vormals TreeHouse Interactive, hat seine Aktivitäten nun auf die EMEA-Region ausgeweitet. Damit reagiert der Anbieter von SaaS-Anwendungen für das Partner Relationship Management (PRM) auf die Nachfrage des Markts nach professionellen Lösungen für den indirekten Vertrieb. Das Unternehmen hat dazu vor kurzem Impartner PRM vorgestellt. Diese Partner-Portallösung lässt sich innerhalb von 30 Tagen einführen – ein branchenweit führender Spitzenwert. Philippe Ortodoro zeichnet in seiner Funktion als Senior Vice President EMEA für den Aufbau eines übergreifenden Partnernetzwerks in der EMEA-Region verantwortlich.**

„Diese Expansion stellt einen wichtigen Teil unserer Strategie dar. In dem wir auf die Nachfrage nach einer größeren Präsenz und mehr Unterstützung sowohl von Channel-Partnern wie auch den Kunden reagieren, die sich über eine PRM-Lösung von ihren Mitbewerbern abgrenzen wollen, können wir deren Bedürfnisse besser adressieren,” sagt Joe Wang, CEO von Impartner. „Mit der Einführung von Impartner PRM beschleunigen wir das Momentum des Markts in diesem Bereich. Denn drei einfache Schritte sorgen dafür, dass die Auswahl, der Kauf und die Implementierung eines PRM-Systems schneller und einfacher ablaufen. Damit erleichtern wir es Unternehmen, ihre bestehenden Partnerportale zu migrieren und Erfolge im indirekten Vertrieb zu steigern.“

Führende unabhängige Analysten stimmen überein, dass einer PRM-Lösung und einem einfach zu bedienenden Channel-Partnerportal Schlüsselrollen in der Geschäftsbeziehung mit Partnern zukommen. Tim Harmon, Principal Analyst bei Forrester Research, dazu: „Wir erhalten von Partnern regelmäßig das Feedback, dass vielen gerade das Tagesgeschäft in einer solchen Geschäftsbeziehung den meisten Aufwand bereitet. Deswegen ist es für sie einer der Gründe, ihr Engagement hier einzuschränken oder gar zu einem anderen Anbieter zu wechseln. Es ist daher bei einer abnehmenden Geschäftstätigkeit eines Partners zu empfehlen, in die eigenen IT-Systeme für den Channel zu investieren und eine moderne PRM-Lösung einzuführen.[[1]](#footnote-1)“

In der EMEA-Region werden die Lösungen von Impartner primär über Partner im Channel vertrieben. Philippe Ortodoro dazu: „Wir sind aktuell auf der Suche nach einer Reihe von Partnern mit entsprechender Qualifizierung. Sie sollen uns dabei helfen, unsere Lösungen entsprechend zu vertreiben." Er nennt einige der Vorteile, die sich aus der Zusammenarbeit ergeben:

* Starke Fokussierung auf die Anforderungen von Anwendern
* Hochskalierbares Produkt, welches sich für Unternehmen aller Größen eignet
* Zugang zu lukrativen, professionellen Services
* Abo-Modell mit attraktivem, kontinuierlichem Einkommen

**Pressekontakt:**

Cal Young

Red Lorry Yellow Lorry

+44 (0) 20 7403 8878

caly@rlyl.com

**Über Impartner (vormals TreeHouse Interactive)**

Impartner stellt eine branchenweit führende SaaS-Lösung für das Partner Relationship Management zur Verfügung. Unternehmen können damit ihre Vertriebspartner organisieren und größere Erfolge im indirekten Verkauf erzielen. Impartner PRM ist die branchenweit einzige Lösung, die sich innerhalb von 30 Tagen einführen lässt. Drei einfache Schritte sorgen dafür, dass die Auswahl, der Kauf und die Implementierung des PRM-Systems schneller und einfacher ablaufen. Weitere Informationen finden sich unter [www.impartner.com](http://www.impartner.com) sowie in der EMEA-Region unter der Rufnummer +33 1 40 90 31 20. Impartner ist außerdem auf [LinkedIn](http://www.linkedin.com/company/impartnersoftware), [Twitter](https://twitter.com/impartnerprm) und [Facebook](http://www.facebook.com/impartnersoftware) vertreten.

1. Partner Relationships Need Their Own Management System, Forrester Research; Tim Harmon, August 20, 2013, [https://www.forrester.com/Partner+Relationships+Need+Their+Own+Management+System/fulltext/-/E-RES98921](https://www.forrester.com/Partner%2BRelationships%2BNeed%2BTheir%2BOwn%2BManagement%2BSystem/fulltext/-/E-RES98921) [↑](#footnote-ref-1)