



Sauvegardes Backup Avenue recrute des experts

Pour accroître sa présence sur le marché des PME, le fournisseur veut s'entourer d'éditeurs spécialisés.

Fournisseur de solutions de sauvegarde en ligne, Backup Avenue veut poursuivre son développement sur le marché des PME et cherche à étoffer son réseau de partenaires. Présent en direct sur le marché des grands comptes, le fournisseur de solutions de sauvegarde en ligne ne cible le marché des PME que par le biais de revendeurs. « Nos partenaires commercialisent notre solution de sauvegarde externalisée sous leur propre nom, les données informatiques étant sauvegardées automatiquement via Internet sur nos infrastructures sécurisées », explique le DG. Pour commercialiser ses solutions basées sur Tivoli Storage Manager, Backup Avenue cherche des éditeurs métier et des distributeurs. Parmi les impératifs exi-

gés, les candidats doivent justifier d'une base de clients de plus de 500 références, d'une notoriété importante sur un segment de marché et d'une présence nationale.

Un business plan très élaboré

« Nous sommes très sélectifs, car nous nous investissons beaucoup dans notre relation avec nos partenaires en mettant à leur disposition de nombreux outils marketing et un support avant-vente dédié. Ensemble, nous signons un business plan très précis », ajoute le DG. Backup Avenue travaille avec une vingtaine de partenaires. Son objectif est de doubler ce réseau d'ici à la fin de l'année, afin d'enregistrer une croissance significative sur le marché des PME. ■ JF