



«Un partenariat historique»

« Nous connaissons bien la Direction et les équipes de ComputerLand et nous apprécions de travailler avec eux. L'implication de ComputerLand envers Fujitsu s'illustre notamment par la démarche active de certification que son dirigeant Yann Rolland a mis en oeuvre » explique Didier COMMON Responsable des Ventes France Nord Département Channel & Comptes Mid Market Fujitsu.

A propos de ComputerLand

La société ComputerLand est une société associée du Groupe RESADIA. ComputerLand est une Société de Services et de Distribution Informatique (SSDI) dédiée aux PME depuis 30 ans. ComputerLand est reconnue pour la qualité de ses services de conseil, d'accompagnement, d'infogérance et d'assistance. Expert en location et gestion d'actifs technologiques, ComputerLand propose une solution unique de microgérance® regroupant au travers d'un contrat de location évolutif tous les équipements informatiques, télécoms, bureautiques et un ensemble de services d'installation et de maintenance dans un même loyer, évolutif et adapté au budget des PME.

www.computerland.fr

ComputerLand est une société de services et de distribution informatique partenaire des plus grands constructeurs et éditeurs depuis plus de 30 ans. Un de ses partenaires de longue date est le constructeur Fujitsu dont le Responsable des Ventes France Nord Département Channel & Comptes Mid Market, Didier COMMON, témoigne aujourd'hui sur ce qui fait la force du partenariat entre le constructeur et le distributeur depuis plus de 15 ans.

Fujitsu en quelques mots

Fujitsu est le principal fournisseur de solutions informatiques destinées aux entreprises sur le marché international. Avec environ 172 000 employés au service d'une clientèle représentée dans 70 pays, Fujitsu regroupe des personnes spécialisées dans les services et les systèmes à travers le monde entier et propose des solutions informatiques et de communication extrêmement fiables ainsi que de la microélectronique avancée pour offrir des produits haute performance à ses clients.

Les offres phares de Fujitsu du moment

Un des focus de FUJITSU est sa solution d'infrastructure bénéficiant d'une longue durée de vie nécessaire aux besoins d'homogénéité des parcs informatiques et qui vient de faire l'objet d'annonces avec le lancement de nouvelles générations de serveurs et de baies de stockage. La seconde offre clé du constructeur est sa gamme de tablettes qu'il fabrique depuis plus de 20 ans. Aujourd'hui, les tablettes commercialisées par Fujitsu n'ont bien entendu plus rien à voir avec celles du début et répondent totalement aux attentes des entreprises avec une offre sous Android, Windows, sous format simple tablette, hybride, Tablet PC ou avec une dalle tactile sur certains modèles de portables.

Le partenariat Fujitsu/ComputerLand

Une particularité de Fujitsu est sa politique de distribution entièrement indirecte via 4000 partenaires actifs. Son partenariat avec ComputerLand remonte à plus de 15 ans. Fujitsu accompagne ComputerLand dans son développement quotidien avec notamment un support commercial et technique dédié dont bénéficie seulement quelques partenaires privilégiés du constructeur nippon.

ComputerLand et Fujitsu mènent régulièrement des actions conjointes. Par exemple, une opération de valorisation des offres ESPRIMO et LIFEBOOK a été initiée récemment par des campagnes marketing et commerciales. « L'offre Fujitsu permet à ComputerLand de se différencier et de se développer sur de belles PME de la région parisienne où Fujitsu n'est pas surdistribué, notamment dans le monde de la tablette. » indique Didier COMMON.

La localisation de proximité entre les deux partenaires leur permet de mener des actions rapides et percutantes. De plus, Fujitsu en France est une société à taille humaine avec ses 500 salariés, ce qui lui permet de tisser des liens avec des entreprises qui lui ressemblent telle que ComputerLand.

« Nous connaissons bien la Direction et les équipes de ComputerLand et nous apprécions de travailler avec eux. L'implication de ComputerLand envers Fujitsu s'illustre notamment par la démarche active de certification que son dirigeant Yann Rolland a mis en oeuvre » explique Didier COMMON Responsable des Ventes France Nord Département Channel & Comptes Mid Market. Il ajoute « Le chiffre d'affaires réalisé avec ComputerLand cette année est en nette croissance et permet d'envisager de belles perspectives. »