

Présent pour la 10^{ème} année consécutive à IT Partners, OpenIP en profite pour réaffirmer sa stratégie, son engagement et ses valeurs vis-à-vis de son réseau de distribution

Rendez-vous Stand R26

Clichy, le 21 février 2019,

OpenIP, opérateur de télécommunications qui développe et package ses propres solutions de communications unifiées et de voix sur IP pour entreprises, participera cette année à son 10^{ème} salon IT Partners. L'opérateur souhaite profiter de cette occasion pour réaffirmer sa stratégie 100% indirect et son engagement à proposer à son réseau de distribution des solutions packagées prêtes à être déployées, ainsi qu'un programme d'accompagnement de ses partenaires riche et structuré.

Fidèle exposant d'IT Partners, le salon de la Distribution informatique, OpenIP sera présent cette année pour la 10^{ème} année consécutive à ce rendez-vous incontournable des professionnels de la distribution IT. L'opérateur Télécoms qui accueillera, comme à son habitude, différents partenaires technologiques à ses côtés, annoncera de nombreuses évolutions dans son offre, mais souhaite avant tout profiter de l'événement pour réaffirmer son engagement vis-à-vis de son réseau de distribution.

« Notre philosophie est de développer des produits technologiquement matures et prêts à être déployés, car pour nous, le rôle de la technologie est de simplifier les processus d'intégration et d'enrichir l'expérience utilisateur. Nous allons continuer à travailler avec les équipementiers et les éditeurs afin de proposer à notre réseau de distribution les solutions les plus adaptées technologiquement dans un marché en constante mutation, explique Laurent Silvestri, Président d'OpenIP ».

Devenir le leader de la Distribution de solutions IT, Télécoms & Cloud en France

Depuis sa création en 2005, OpenIP développe et distribue ses solutions à travers un modèle 100% indirect, avec la volonté de devenir le leader de la distribution de solutions IT, Télécoms & Cloud en France. Avec un réseau de 1100 intégrateurs réseaux, IT, bureauticiens ou téléphonistes, OpenIP dispose du plus large réseau de distribution Télécom en France. L'expertise technique et commerciale de l'opérateur lui permet de construire des offres à haute valeur ajoutée, technologiquement matures et faciles à

déployer. Pour atteindre ces objectifs, OpenIP s'appuie sur une stratégie et des valeurs immuables et un engagement qui s'articule autour de trois principes.

1. Proposer des offres IT, Télécoms & Cloud packagées, interopérables, marketées et prêtes à être déployées

En tant qu'Opérateur Télécoms de nouvelle génération, OpenIP a développé une offre de services IT, Télécoms & Cloud en utilisant une architecture raccordée à l'ensemble des infrastructures des opérateurs internet, télécoms, fixes et mobiles, disponibles en France. L'opérateur raccorde ainsi les entreprises à la fibre optique, en maximisant sa couverture. Une fois raccordée, l'entreprise bénéficie d'un catalogue de services de communications unifiées et de collaboration ainsi que d'applications élaborées pour externaliser de manière sécurisée l'informatique de l'entreprise. L'objectif est de permettre aux entreprises, PME, ETI et collectivités, de bénéficier d'un catalogue de services imaginés et construits pour répondre simplement aux attentes des utilisateurs en leur donnant plus d'autonomie et d'agilité, d'un ordinateur ou d'un smartphone.

2. Simplifier le parcours client et s'assurer de fournir à ses partenaires les outils les plus adaptés

Les offres sont disponibles dans la marketplace de l'opérateur. Grâce à la Marketplace MyOpenIP, les partenaires, Opérateurs de Services (MSP), et leurs clients entreprises peuvent souscrire les services, suivre leurs déploiements, personnaliser leurs paramétrages, les monitorer, et gérer la facturation et les engagements.

Compatibles avec la majorité des équipements, les offres ont été conçues pour simplifier les opérations de déploiement et de maintenance et donner un maximum d'autonomie aux utilisateurs. Nous avons mis toute notre expertise pour simplifier nos produits et créer des packages intégrés tout en permettant à nos partenaires d'apporter leur expertise pour adapter les services aux process de l'entreprise.

3. Focaliser sur la qualité de son programme d'accompagnement Partenaires et s'engager pleinement dans la satisfaction de son réseau de distribution

Sur un marché en pleine mutation, OpenIP apporte à ses partenaires une agilité qui permet de répondre rapidement et efficacement aux besoins des entreprises. En fonction des évolutions du marché, les processus et les produits sont continuellement optimisés. Les équipes d'accompagnement sont là pour comprendre les besoins des partenaires afin de leur permettre de donner la réponse la plus appropriée aux clients. OpenIP apporte à ses partenaires un accompagnement complet, incluant la formation, l'accompagnement marketing, une forte expertise avant et après-vente ainsi qu'un programme d'accélération des ventes.

« IT Partners sera l'occasion de mettre en avant nos partenaires, les Super-Héros du marché des Télécoms qui permettent la transformation digitale de leurs clients en utilisant nos offres. Nous sommes certains qu'ils apprécieront nos dernières nouveautés et l'opportunité Business qu'elles représentent pour eux » déclare Laurent Silvestri.

Des offres packagées, interopérables, marketées et prêtes à la vente

- Une offre de connectivité sécurisée au réseau fibre optique
- Un réseau mobile multi-opérateurs (Orange, Bouygues et SFR)
- Une offre de téléphonie sur IP compatible avec l'ensemble des PBX du marché
- Des applications de communications fixe/mobile de dernière génération
- Des applications informatiques facilitant la digitalisation de l'entreprise.

Contacts de presse pour en savoir plus :

Come Up : Fabienne Yvonnou – Tel.: 06 76 38 54 00 - fabienne@come-up.com

OpenIP : Eléonore Bardet – Resp. Marketing & Communication, Tél.: +33 (0)1 84 78 78 80 - marketing@openip.fr

A propos d'OpenIP

Créé en Juin 2005, OpenIP est un Opérateur Télécoms, spécialiste des solutions de Communications Unifiées pour les entreprises. OpenIP possède ses propres infrastructures Voix/Internet/Cloud, et dispose d'une expertise unique des technologies SIP. OpenIP a réalisé un CA de 13,6 M€ en 2018.

OpenIP propose à plus de 1100 intégrateurs une catalogue Télécoms, IT & Cloud disponible en mode distribution ou en marque blanche afin d'offrir aux entreprises une approche unique associant un accompagnement technique de proximité et une offre complète.

A travers sa Division Grands Comptes propose une offre d'Infrastructure as a Service (IaaS) permettant aux opérateurs ou aux intégrateurs nationaux de construire ou d'enrichir leurs propres infrastructures de solutions Voix/Data/Com'Unifiées.

OpenIP héberge, édite et distribue l'application MyOpenIP, une plateforme e-business qui digitalise l'ensemble du parcours client dans le cadre de la commercialisation des services Télécoms, IT & Cloud : commande en ligne, suivi de livraison, monitoring & paramétrage des services et facturation.

Pour plus d'informations : www.openip.fr