



Weil Zeit Geld ist: Sophos entlastet den Channel mit neuem Partner-Care-Angebot bei operativen Aufgaben

Sophos Partner Care bietet zusätzliche administrative und operative Unterstützung, um die Profitabilität von Partnern zu steigern

Wiesbaden, 22. Februar 2024 – Sophos erweitert sein Angebot für den Channel mit Partner Care, einem neuen Service im globalen [Partnerprogramm](#). Mit Partner Care haben Partner Zugriff auf ein spezielles Team von Sophos-Experten, das sich um nicht verkaufsbezogene Fragen und operativen Support kümmert. Das Angebot verkürzt die Reaktionszeiten der Partner und [Managed Service Provider](#) (MSPs) bei administrativen und operativen Aspekten. Es ermöglicht ihnen damit auch eine für die Geschäftsentwicklung entscheidende höhere Konzentration auf den Vertrieb und die Betreuung von Kunden mit den Sophos [Managed Services](#) sowie den Lösungen für Endpoint-, Netzwerk-, E-Mail- und Cloud-Sicherheit.

Entscheidende Zeit fürs Wesentliche gewonnen

„Aufgrund unserer jahrzehntelangen Erfahrung in der Unterstützung von Partnern wissen wir, dass administrative und operative Aufgaben viel zu oft wertvolle Zeit kosten, die dringend für den Aufbau von Kundenbeziehungen und den Abschluss neuer Geschäfte benötigt wird“, sagt Stefan Fritz, Director Channel Sales EMEA Central bei Sophos. „Unser neuer Service ist für diese Ansprüche als zentrale Anlaufstelle für Angebote, die Navigation im Partnerportal, Lizenzierungsanfragen, Not-For-Resale-Anfragen (NFR) und vieles mehr die optimale Lösung. Dank des neuen Services können insbesondere Partner, die mit kleinen und mittelständischen Unternehmen zusammenarbeiten, ihre Produktivität und Rentabilität steigern.“

Fokus auf die Partner nochmal verstärkt



Auch von Partnerseite kommt positives Feedback: „Das neue, fokussierte Partner Care Programm ist ein weiterer großer Schritt in der erfolgreichen Zusammenarbeit mit Sophos“, so Oliver Reich, Business Development Manager Workplace Security bei Bechtle. „Der Partner-Care-Service erlaubt uns den Zugriff auf ein spezialisiertes Team und eröffnet uns neue Möglichkeiten, unsere gemeinsamen Kunden noch intensiver zu betreuen und entscheidende Mehrwerte für sie zu generieren.“

Zusätzlich zu Partner Care bietet Sophos weitere Erweiterungen in seinem globalen Partnerprogramm. Dazu zählt eine 5-prozentige Prämie zusätzlich zum Rabatt bei der Geschäftsregistrierung für Partner, die Sophos Managed Detection and Response (MDR) verkaufen. Dieser Rabatt gilt bis zum 31. März 2024.

Sophos Partner Care sowie zusätzliche Erweiterungen sind ab sofort exklusiv über das globale [Sophos Partner Programm](#) erhältlich.

Social Media von Sophos für die Presse

Wir haben speziell für Sie als Journalist*in unsere Social-Media-Kanäle angepasst und aufgebaut. Hier tauschen wir uns gerne mit Ihnen aus. Wir bieten Ihnen Statements, Beiträge und Meinungen zu aktuellen Themen und natürlich den direkten Kontakt zu den Sophos Security-Spezialisten.

Folgen Sie uns auf  und 

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/groups/9054356/>

X/Twitter: @sophos_info

Über Sophos

Sophos ist ein weltweit führender und innovativer Anbieter von fortschrittlichen Cybersecurity-Lösungen, darunter Managed Detection and Response (MDR)- und Incident-Response-Dienste. Das Unternehmen bietet ein breites Portfolio an Endpoint-, Netzwerk-, E-Mail- und Cloud-Sicherheitstechnologien, das bei der Abwehr von Cyberangriffen unterstützt. Als einer der größten auf Cybersecurity spezialisierten Anbieter schützt Sophos mehr als 500.000 Unternehmen und mehr als 100 Millionen Anwender weltweit vor aktiven Angriffen, Ransomware, Phishing, Malware und vielem mehr.

Die Dienste und Produkte von Sophos werden über die cloudbasierte Management-Konsole Sophos Central verbunden und vom bereichsübergreifenden Threat-Intelligence-Expertenteam Sophos X-Ops unterstützt. Die Erkenntnisse von Sophos X-Ops erweitern das gesamte Sophos Adaptive Cybersecurity Ecosystem. Dazu gehört auch ein zentraler Datenspeicher, der eine Vielzahl offener APIs nutzt, die Kunden, Partnern, Entwicklern und anderen Anbietern von Cybersecurity und Informationstechnologie zur Verfügung stehen. Sophos bietet Cybersecurity-as-a-Service für Unternehmen an, die vollständig verwaltete, schlüsselfertige Sicherheitslösungen benötigen. Kunden können ihre Cybersecurity auch direkt mit der Security Operations Platform von Sophos verwalten oder einen hybriden Ansatz verfolgen, indem sie ihre internen Teams mit Sophos Services ergänzen, einschließlich Threat Hunting und Systemwiederherstellung.

Sophos vertreibt seine Produkte über Reseller und Managed Service Provider (MSPs) weltweit. Der Hauptsitz von Sophos befindet sich in Oxford, U.K.

Weitere Informationen unter: www.sophos.de

Pressekontakt:

Sophos

Jörg Schindler, PR-Manager Central & Eastern Europe

joerg.schindler@sophos.com, +49-721-25516-263

TC Communications

Arno Lücht, +49-8081-954619

Thilo Christ, +49-8081-954617

Ulrike Masztalerz, +49-30-55248198

Ariane Wendt +49-172-4536839

sophos@tc-communications.de