

PEOPLEPHONE, SOUPLE EN AFFAIRES, RIGOUREUX DANS LES SERVICES

Implanté dans l'Hexagone depuis peu, l'opérateur bâtit son réseau de partenaires en s'appuyant sur des valeurs classiques mais essentielles.

« Nos contrats ne comportent aucun engagement en termes de chiffre d'affaires, d'exclusivité ou de durée de partenariat. On trouve, chez nous, des facteurs différenciants : par exemple, nous ne facturons que les canaux sortants sur la partie trunk SIP. Et si notre maîtrise de l'environnement Teams

est satisfaisante, nous n'avons pas vocation, pour autant, à vendre des licences Microsoft... Notre rôle reste celui d'un opérateur pur. Nous instaurons une relation de confiance qui repose autant sur la fiabilité de nos services que sur des échanges à taille humaine », indique **Jean-François Hernando, responsable des ventes pour la France**. Environ cinquante intégrateurs, généralistes IT et spécialistes du conseil ont noué un partenariat avec l'opérateur. Ces revendeurs bénéficient d'un portail dédié et relaient en particulier des offres packagées autour des solutions de Microsoft Teams et de 3CX. Trois offres complètent le portfolio : Peoplefone Hosted, solution Centrex développée en interne et dédiée aux PME; Meet pour la vidéo, le partage et la collaboration ; et Conf, pour les réunions téléphoniques. ■

