

OPERATIONS SEDUCTIONS POUR ACROPOLIS TELECOM A IT PARTNERS

Au salon IT Partners, l'opérateur "Tout IP", Acropolis Telecom lance trois programmes partenaires dédiés aux intégrateurs, aux éditeurs et aux revendeurs télécoms.

Paris, le 16 Janvier 2012,

"IT Partners est le lieu de rencontre idéal pour nouer des partenariats, mais il faut que le contenu de ces partenariats soit packagé, opérationnel et qu'il réponde à une véritable opportunité marché. Les trois programmes que nous proposons cette année aux intégrateurs, aux éditeurs et aux revendeurs répondent en tout point à ces critères, avec en plus un avantage déterminant puisque nous sommes à la fois hébergeur et opérateur"... C'est en ces termes que Samir Koleilat Président d'Acropolis Telecom annonce les programmes qui seront présentés par son groupe fin janvier à IT Partners.

- Pour les intégrateurs informatiques : le programme 360° : Point fort du programme : la mise à disposition d'un espace personnalisé dans la plateforme e-commerce CapCloud d'Acropolis Telecom. L'intégrateur garde le contrôle des prix et des configurations disponibles à la vente en ligne, Acropolis assurant l'assistance marketing-communication pour une rémunération de simple apporteur d'affaires.

"Nous ne prenons aucune commission sur les ventes réalisées depuis CapCloud. Notre intérêt est de remplir les baies louées chez nous par nos intégrateurs et, ainsi, de les encourager à nous en louer d'avantage ! Un vrai partenariat à 360°" précise Samir Koleilat.

- Pour les éditeurs : le programme CapHosting SaaS

Le principe : la mise à disposition gratuite de l'infrastructure et de l'environnement nécessaires à l'hébergement du logiciel et son passage en mode SaaS : électricité, espace, mémoire, transit, serveurs virtuels... Ce programme est réservé aux éditeurs de logiciels SaaS qui adhèrent au site e-commerce CapCloud et enrichissent ainsi le catalogue de logiciels SaaS dédiés aux professionnels.

- Pour les revendeurs télécoms : le programme A-point

Lancé il y a six mois, ce programme (qui se prononce à l'anglaise : é point), regroupe déjà une douzaine de partenaires, revendeurs de solutions en Cloud Computing et TOIP. Idée directrice: proposer aux revendeurs des solutions réseaux et télécoms en marque blanche, à la fois simples et performantes, évolutives et rémunératrices : hébergement haute densité de proximité, liens très haut débit, VM, Trunk ou Transit IP, Cloud téléphonique, IP Centrex, visioconférence HD etc...

"Ces programmes permettent aux développeurs de bénéficier gratuitement de l'infrastructure nécessaire à la mise en mode Cloud de leur logiciel, aux intégrateurs de répondre tout de suite à la demande d'hébergement en mode SaaS de leurs clients et aux revendeurs d'intégrer de nouvelles solutions dans leur portefeuille de produits et services", conclut Samir Koleilat.

A propos d'Acropolis Telecom :

Acropolis Telecom est l'un des premiers opérateurs Télécom Tout IP français. Aujourd'hui, l'entreprise se positionne comme The Cloud Company®, notamment grâce à la mise en service de ses propres Datacenter en France et à ses offres d'hébergement haute densité et de Cloud Computing. Ce nouveau positionnement stratégique est dicté par la volonté d'Acropolis Telecom de satisfaire ses clients en tirant le meilleur de son expertise pour leur proposer des solutions de communications unifiées complètes : téléphonie fixe, mobile, accès Internet très haut débit, e-mail, CRM, visioconférence, par SDSL ou fibre optique.

Sur ce marché, la société bénéficie de plusieurs atouts :

- posséder un coeur de réseau natif voix, IPv6 Ready
- être indépendante de tout fournisseur au niveau de son *backbone*,
- être opérateur, hébergeur et intégrateur
- proposer des offres sur mesure.

La société a été créée en 2001. Elle emploie aujourd'hui 42 personnes. www.acropolistelecom.net

Contacts:

Mayta PINARD – Directrice Marketing & Communication - 01 81 81 81 81 - presse@acropolistelecom.net
Presse : Fabienne Yvonnou - Pertinence Communication - 01 47 78 11 09
fab@pertinencecom.com