**Commvault推出全新的简化版合作伙伴计划**

*全新的合作伙伴优化计划提供更多激励措施、更多收入机会以及更快的盈利方式*

7月16日 ，全球企业云和本地环境数据管理软件的公认领导者Commvault在其“合作伙伴主导”战略方面进一步大胆创新，宣布推出全新的全球合作伙伴计划，使合作伙伴更简单便捷地与Commvault合作，以获得更高的收益。

Commvault为客户提供业界领先的数据软件解决方案，同时持续为合作伙伴赋能以实现长期共赢。合作伙伴优化计划将提供全新的工具和功能，以帮助合作伙伴加速业务发展，扩展多重收入来源，并且持续赢得新业务。

全新的Commvault合作伙伴计划更集中在经济回报这个层面，使得合作伙伴更容易获得更高收益。合作伙伴现在可以获得更高比例的返利、更丰厚且更灵活的年终奖金方案、额外的业务发展基金投资以及更高的商机报备福利。

Commvault 首席营收官Riccardo Di Blasio表示：“我们听取了合作伙伴和客户的意见，基于他们的反馈为Commvault 与全球合作伙伴网络之间的互利共赢奠定了坚实基础。我们的核心目标是让合作伙伴更简单便捷地与Commvault合作，以获得更高收益。我们致力于‘合作伙伴主导’战略，这个计划是Commvault成立以来最简单、最透明且回报最高的合作伙伴计划”。

A person wearing a suit and tie smiling at the camera

Description automatically generated

**Commvault 首席营收官Riccardo Di Blasio**

全新的合作伙伴优化计划加强了Commvault 对全球合作伙伴生态系统的承诺。例如，MarketBuilder合作伙伴有机会获得平均2.5倍的年同比红利增长。通过协助获得新客户以及在合作年限内达成重复业务或多次交易，分销合作伙伴有机会获得平均1.65倍的年同比红利增长。

除了一系列新的经济激励以外，Commvault还提供更便捷的培训、销售支持、丰富的营销内容和实时支持，以提升合作伙伴体验。此外，该计划还加入了层级递进、简化的报价体系、更便捷的商机报备以及交易保护等功能。

Enterprise Strategy Group渠道发展总监Kevin Rhone表示：“IT合作伙伴需要迅速为客户的业务难题提供复杂、现实的解决方案，所以他们依赖的供应商不仅可以提供创新技术，而且还需要以合作伙伴为主导。Commvault全新的合作伙伴优化计划满足各方面要求，使合作伙伴更容易寻找和获得新业务，在业内具有明显优势。同时，该计划还包括一系列全新的激励措施，提供最优化的最高和最低收益水平。该计划新增的强化功能可以创造长期价值，凸显了Commvault对合作伙伴成功的承诺”。

全新的合作伙伴优化计划针对四种合作伙伴：分销商、解决方案提供商、全球系统集成商和联盟以及服务提供商。全新推出的强化功能主要针对Commvault分销商和解决方案提供商合作伙伴，现已上市。针对Commvault全球系统集成商和联盟以及服务提供商的强化功能将于今年稍后推出。

信亦宏达作为Commvault中国区总分销商，与Commvault长期保持着友好合作关系，合作伙伴优化计划的推出将帮助我们更快地获得更高收益。同时该计划的强化功能连同市场领先的多云数据恢复和管理解决方案将使客户从我们与Commvault的合作关系中进一步受益。在激烈的市场竞争中，信亦宏达将加强与经销商的合作，为其带来更多业务机会，我们期待您的加入。

**关于信亦宏达**

信亦宏达网路存储技术（北京）有限公司（简称：信亦宏达）成立于2007年，是一家以存储全面解决方案为核心、专注企业数字化转型，聚焦存储、安全、云计算三大IT业务发展方向的综合服务商。公司紧跟技术发展趋势，积极培育战略产品（包括网络安全、云技术容灾、容器技术产品等），同时加速产品的自主服务与方案能力拓展，为客户提供全面的信息技术咨询和综合服务。

信亦宏达2016年到2019年，公司每年的业绩增长率在30%以上，连续6年被评为中关村高速增长前100名企业，目前每年销售额在4-5亿之间。总部位于北京，在上海、深圳、西安、成都、大连设立分公司。