



HPE Platinumパートナーは認定を活かして成功を収めています

HPEについて

iT1 Sourceは、アリゾナ州のスコッツデールに拠点を構えるマネージドITサービス企業です。顧客数は3,000を越え、その業種は金融、ヘルスケア、小売、政府と多岐にわたります。

ステータス

HPE Partner ReadyプラチナConverged Infrastructureスペシャリスト

専門化

コンバージドインフラストラクチャ

目標

- お客様が抱えるビジネスの課題と目標を発見する力を強化
- 信頼され長期に渡るお客様へのアドバイザーとして、ソリューションを販売するスキルを身につけ、評判を高める
- コンサルティング販売を通じて売上と収益を増やす

ソリューション

- HPE Sales Certified Enterprise Solutions 認定をご活用ください。

結果

- セールス認定要件が200%を超える
- 組織のナレッジと販売スキルセットを拡張
- 販売チーム全体で共通の用語と手法を確立
- 変革領域を通じてお客様のビジネス成果の向上



アリゾナ州のスコッツデールに拠点を構えるマネージドITサービスのプロバイダーであるiT1 Sourceは2003年に創立されて以来、そのベストインクラスのテクノロジーソリューションと専門技術を原動力に2桁の年間売上を続けています。iT1は2015年に、HPE Partner Readyの指定としては最高位の、Hewlett Packard Enterprise Platinum Converged Infrastructure Partnerの評価を受けました。iT1のビジネスでの成功を支える基盤は、継続的なスタッフ向けトレーニングです。最低要件で終わることを決してよしとしないiT1は、8名の販売スタッフというHPE Sales Certificationを達成するための最低条件を超える26人に対するトレーニングを開催しました。結果は、販売チームにさらに深い知識と自信がもたらされ、お客様に信頼されるアドバイザーとして機能することで売上を増加させるiT1の戦略的推進力となりました。

iT1は、ヘルスケア、金融、小売、製造、さらには州や地域、教育（SLED）機関などほとんどあらゆる業界の3,000社以上のお客様と常時おつき合っています。同社の中核機能には、ストレージおよびデータの管理、仮想化、コラボレーションとユニファイドコミュニケーション、ネットワーク、プロフェッショナルサービス、企業の調達などがあります。iT1は、HPE、VMware Inc.、Microsoft Corpといった業界をリードするテクノロジー企業と密接に連携しています。

HPEセールス認定-エンタープライズソリューション

この認定は、パートナーの営業担当者以下の点を確認します。

- HPEのソリューションとサービスに対し、その見込み顧客を見出し、販売機会の算定ができる。
- 4つの主要なIT変革領域を活用:企業は、ハイブリッドインフラへの変革、デジタルエンタープライズの保護、データ駆動型組織の強化、ワークプレイスプロダクティビティ。
- それぞれの変革領域に対し、適切なニーズを見極めるための質問をし、キーワードを認識し、お客様のニーズ、ビジネスドライバー、要件を探る。
- それぞれの変革領域に対する、主要なHPEのソリューションとサービスの価値を差別化する。
- HPEのソリューションとサービスに対する説得力のあるビジネスケースを開発し、顧客の担当者に提供する。
- 営業プレゼンテーションを強化するために、実際のユースケースを活用する。

「新しいプログラムにより、ビジネス成果を販売することになります。それはあらゆることをシンプルにします。このサーバーが他と比べて優れていることにこだわり過ぎるのではありません。むしろこれは、営業担当者にお客様のビジネスニーズを発見し、それに専念する力を与えるのです。」

- Andrew Balzarini, マーケティング&パートナープログラム部門ディレクター、IT1 Source

HPEのチームは、IT1の成功を支援しています。

「我々とHPEとの間には長年に渡る歴史があります」と、IT1のマーケティング&パートナープログラムディレクターであるAndrew Balzariniは言います。「HPEは、初期における我が社の発展に貢献しました。我が社の初年度に販売したHPE機器は5万ドル程度でしかありませんでしたが、HPEは我々の成長を支援してくれたのは我々への期待があったのでしょうか。」

現在ではIT1は、HPE Partner Business Manager (PBM) のRobert Cossと長期に渡って密接に連携しており、彼はIT1とHPEの内部リソースと知識とを結びつける全社的な役割を担っています。IT1がHPEのパートナー認定に必要な点を理解しようとした際に、CossはHPE Partner Enablement Manager (PEM) のRebecca O'Brienを紹介しました。「イネーブルメントの点で私はPBMの片腕です」と、O'Brienは言います。「私は、パートナーの皆様がHPE Partner Ready Certification and Learningについて理解し、皆様の教育と認定に対する目標が事業目標を後押しするように支援を行います。」

HPE Sales Certificationは、ソリューションセールス戦略を支援します。

パートナーからのフィードバックに対応して、HPEはパートナーがより早く価値を創出できるよう、同社の認定ポートフォリオを効率化してきました。今ではSales Certificationsは、顧客に関するパイプラインを構築するためのコンサルティング販売を重視しています。WebベースのHPE Sales Certified—Enterprise Solutions認定トレーニングは、次のようなお客様の主要なビジネスドライバーを考慮した上位4つのIT変革領域をカバーします。ハイブリッドインフラへの変革、デジタルエンタープライズの保護、データ駆動型組織の強化、ワークプレイスプロダクティビティ。この変革領域と関連するHPEのソリューションに注目することに加え、コースでは営業担当者に対し、どのようにしてお客様がもっとも関心を払っているビジネス成果に関して会話を集中させていくかを説明します。

「新しいプログラムにより、ビジネス成果を販売することになります。」と、Balzariniは言います。「それはあらゆることをシンプルにします。このサーバーが他と比べて優れていることにこだわり過ぎるのではありません。むしろこれは、営業担当者にお客様のビジネスニーズを発見し、それに専念する力を与えるのです。」

「変革領域ワークショップは、多くの障壁を取り除きます」と、IT1の営業担当ディレクター Brandon Yearwoodが付け加えます。「営業担当にとって、データシートは圧倒的な力があり、製品の技術面の提供とスピードを売り込むだけでは新しいビジネスは生まれません。これは、モビリティやセキュリティといった関心事にまつわるお客様の課題についての会話に入っていくためです。我々の目標は、売上を増やし、市場での存在感を上げ、新しいビジネスを創出し、トップパートナーのひとつとしてのHPEとの関係を構築し続けていくことです。」

最小要件を越えていくことで、チーム全体に価値が生まれます

非常に価値のあるHPE Sales Certified—IT1が認定スタッフの必要最小人数である8名を越えた、エンタープライズソリューショントレーニング 最初のトレーニングで同社の45名ほどの営業担当者のうち25名がトレーニングを受け、IT1は将来営業担当の全員が認定を受けるようにする考えです。「これにより、小さな選ばれたグループではなく営業チーム全体で共通言語と営業手法が確立しました。」と、Balzariniは言います。

HPE PEMのO'Brienは、HPE Sales Certified Enterprise認定が営業担当者個人のみならずパートナー企業全体に価値を提供すると語ります。「それは各担当者に、自分達の既存顧客において、正しい質問をすること、新ビジネスを生むこと、新しい機会を発見することを促進します。それは、スキルと自信を生みます。認定最低条件を上回ることで、その投資はご自身だけでなく会社およびお客様にも恩恵が及びます。

営業と技術の両チームが揃って成長をドライブ

IT1はHPE Partner Ready Certification and Learningを継続的に活用し、ストレージ、ネットワーク、サーバー、サービスの分野でゴールドスペシャライゼーションを維持することでHPE Platinum Converged Infrastructureのステータスを維持しています。100名近くのスタッフを擁する同社は、HPE Partner Ready Service Deliveryパートナーでもあり、総合的なサービスと深い専門性を提供します。IT1は、ソリューションを販売するだけでなく、それを設計し、導入できます。

収益を生みながら継続的な成長をするためのIT1の戦略は、管理の能率化とコスト削減によってお客様にメリットを与えるマネージドサービスを提供することにより、経常的な売上を最大化するというものです。IT1がIT1ユニバーシティと呼ぶ高いレベルの全社的スタッフ教育がキープポイントです。IT1とHPE PEMのO'Brienは、ユニバーシティの中で利用可能なHPE促進ツールに関して協力しています。

「営業担当者がセールストレーニングで学んだことについて高い評価をしても、その後自分達のお客様には提案できないと気づくのではなんにもなりません。」と、Balzariniは言います。「我々は、自社の営業担当とエンジニアリングチームの間の切っても切れない関係を大事にしたいと考え、自分達のお客様が事業目標を達成する支援をすべく、業界リーダーとして組織を作り、備えています。」

HPE Partner Ready Certification and Learning

HPE Partner Ready Certification and Learningは、プロフェッショナル認定と同時に、トレーニングのための継続的な学習行動と計画を提供することで、コンバージェンス、クラウドコンピューティング、ネットワーク、サーバー、ストレージなど、最も需要が高いIT分野と最も求められるIT変革領域の扉を開きます。すぐに実務を始める必要のある技術者の方には実機演習を含むトレーニングをお勧めします。また、ビジネス価値をもたらすソリューションの設計方法を学習することもできます。

HPE Partner Ready Certification and Learningが提供するものを以下にリストします。

- たくさんのビジネスチャンスを獲得するために、トランスフォーメーションエリアの主要テクノロジー、製品、ソリューションに関する知識とスキル構築にフォーカス
- 基礎からマスターまでの全スキルレベルを網羅した認定資格
- 専門知識のレベルや関心のある技術分野に応じてカスタマイズできる、個人に合わせた学習計画の策定
- 高度なHPE認定やそこから得られる技術的知識とノウハウを得ることでの敬意
- ITプロフェッショナルの支援が得られるグローバルコミュニティ
- HPEの長年に渡って世界をリードするITソリューションの専門知識を活用した、幅広く深い学習カリキュラム

HPE Partner Ready Certification & Learningセールス認定で販売組織の変革に着手するには、certification-learning.hpe.comをアクセスしてください。