

Un an après son lancement, Revendreducloud.com dépasse ses objectifs de près de 100% !

Revendreducloud.com est devenu en un an la première place de marché française de l'indirect dans le Cloud Computing !

En décembre 2010, la plate-forme Revendreducloud.com était lancée avec pour objectif de faciliter la transition des revendeurs IT vers le Cloud Computing, c'est-à-dire leur permettant de revendre des solutions Cloud Computing, en leur permettant notamment de signer des accords de revente avec les fournisseurs de solutions Cloud mettant au cœur de leur stratégie l'indirect et présents sur la place de marché.

L'opportunité de devenir Revendeur Cloud

Les revendeurs IT font face à une activité traditionnelle IT assez peu réjouissante, marquée par un marché en faible croissance, offrant peu de marge aux revendeurs, et parfois, du fait d'un environnement économique tendu, des délais de paiement qui se tendent et qui finissent en impayés. L'émergence du Cloud Computing leur apporte une perspective radicalement nouvelle, marquée par un marché en forte croissance, des marges substantielles et récurrentes sur l'achat/revente des solutions Cloud, et une quasi-garantie d'éviter d'impayé.

Objectifs doublés en termes de solutions Cloud référencées !

L'objectif initial annoncé par Revendreducloud.com à la presse en décembre 2010, lors de son lancement, était de référencer au total 50 solutions Cloud dans la première année d'activité de la place de marché. Au 31 décembre 2011, la plate-forme avait rassemblé plus de 100 solutions Cloud Computing dans 15 domaines fonctionnels, soit le double de l'objectif annoncé ! Ainsi, il était constitué la première offre de services en ligne disponibles en mode indirect et accessible aux revendeurs, membres de la place de marché.

Dépassement de 75% des objectifs en termes de fournisseurs Cloud référencés !

L'objectif initial annoncé à la presse en décembre 2010, était de référencer 40 fournisseurs de solutions Cloud. Douze mois plus tard, plus de 70 fournisseurs s'étaient engagés sur la place de marché. Pour fêter ce premier bilan, Revendreducloud.com sera présent à IT Partners sur l'espace organisé par Eurocloud France. Les derniers fournisseurs Cloud référencés étant BitDefender, Telehouse et Autarcia.

« L'objectif du premier semestre 2012 sera principalement de mettre en production la V2 qui apportera une toute nouvelle interface et plus de 50 nouvelles fonctionnalités permettant d'offrir des services à valeur ajoutée accélérant le développement du business pour les revendeurs et les fournisseurs, annonce Pierre-José Billotte, fondateur de la plate-forme »

A propos de Revendreducloud.com

Revendreducloud.com est la nouvelle plate-forme communautaire dédiée au Cloud Computing. Cette place de marché dédiée au channel Cloud a pour vocation de mettre en relation fournisseurs et partenaires-revendeurs. Le site accompagne les revendeurs qui revendre des solutions en mode Cloud. Devenir un revendeur Cloud nécessite d'effectuer un

parcours d'obstacles en particulier lors du référencement de fournisseurs Cloud. Revendredupcloud.com leur permet d'accélérer le processus de mise en relation en supprimant nombre de ces obstacles.

Contact Presse: Pierre-José Billotte – pjbillotte@revendredupcloud.com

Tél.: 01 46 04 79 69