



Jabra führt Registered-, Silber- und Gold-Partnerstufen ein

## **Jabra WIN: Headsetexperte mit neuem Partnerprogramm**

**Rosenheim, 28. November 2012. – Ab sofort können sich Jabra-Partner für eine von drei Partnerstufen im neuen WIN-Programm bewerben und nach erfolgreicher Prüfung als Registered-, Silber- oder Gold-Partner zertifizieren lassen. Jabra WIN ist ein neues Partnerprogramm, um Händler noch gezielter beim erfolgreichen Headset-Verkauf zu unterstützen. Jabra bietet den zertifizierten Partnern umfassenden Support während des gesamten Verkaufsprozesses. Um seinen hohen Qualitätsanspruch auch in der Distributionskette sichern zu können, arbeitet Jabra zudem ab sofort mit autorisierten Distributoren zusammen. Partner, die am WIN-Programm interessiert sind, können sich unter [www.jabra.com/de/win](http://www.jabra.com/de/win) anmelden. Welche Partnerstufe der Bewerber zugesprochen bekommt, entscheiden die Prüfungsergebnisse.**

Ab sofort können sich Jabra-Partner für eine von drei Partnerstufen im neuen WIN-Programm bewerben und nach erfolgreicher Prüfung als Registered-, Silber- oder Gold-Partner zertifizieren lassen. Die zertifizierten Gold- und Silber-Partner profitieren von umfangreicherer Unterstützung, im Gegenzug erwartet Jabra entsprechenden Einsatz und qualifiziert hochwertigen Kundenservice.

Jabra unterstützt alle seine Partner während der verschiedenen Phasen des Headset-Verkaufs: In der Planungsphase schult der Hersteller seine Partner zu aktuellen Produkten und gibt Hintergrundwissen. Herzstück des neuen Schulungsprozesses ist das innovative Jabra Ecademy-Portal: Wer den Gold- oder Silber-Status erreichen will, absolviert hier spezielle eLearnings. Auch Registered Partner können jederzeit online an Kursen und Trainingsmodulen



teilnehmen. Jabra bestätigt ihnen die erfolgreiche Teilnahme mit Zertifikaten. Silber und Gold-Partnern kann Jabra zusätzlich gebrauchsfertige Co-Branding Kampagnen zur Verfügung stellen.

Im Sales-Geschäft bietet Jabra professionelle und speziell zugeschnittene Marketingmaterialien: Der Partner Newsletter vermittelt aktuelle Informationen zum Jabra-Portfolio, zu Aktionen sowie Hintergrundwissen und im Jabra PartnerNet finden Händler passende Bilder, Datenblätter, Marketingtexte, Handbücher, Whitepaper und Anschlussübersichten zu TK-Anlagen.

Ihre Jabra-Produkte können Reseller und Fachhändler ab sofort über Jabra autorisierte Distributoren beziehen. Damit sichert Jabra die Qualität von Service- und Supportkompetenz auch entlang der gesamten Distributionskette.

(280 Wörter / 2.387 Zeichen inkl. Leerzeichen)

**Folgen Sie Jabra auch auf Twitter** <http://twitter.com/JabraDE> **und Facebook:** [www.facebook.com/jabrade](http://www.facebook.com/jabrade) .

## **Über Jabra**

Jabra ist der Markenname von GN Netcom, einer Tochtergesellschaft von GN Store Nord A/S (GN). Das Unternehmen ist an der NASDAQ OMX gelistet. Weltweit beschäftigt Jabra etwa 850 Mitarbeiter und hat 2011 einen Jahresumsatz von ca. 2,106 Mrd. DKK erwirtschaftet. Als einer der weltweit führenden Hersteller entwickelt und vermarktet Jabra ein umfangreiches Portfolio an hands-free Kommunikationslösungen. Seit mehr als zwei Jahrzehnten steht Jabra für Innovation, Zuverlässigkeit und hohen Bedienkomfort. Mit seinen Geschäftsbereichen für mobile Anwender und professionelle Nutzer in Contact Center und Büroumgebungen produziert Jabra schnurgebundene und schnurlose Headsets und Freisprechlösungen, die Nutzern und Unternehmen ermöglichen komfortabler, leistungsfähiger und standortunabhängig zu kommunizieren.

## **Weitere Informationen:**

[www.jabra.com/de](http://www.jabra.com/de)  
[www.jabra.com/de/win](http://www.jabra.com/de/win)  
<http://twitter.com/jabrade>  
<http://facebook.com/jabrade>



<b>Unternehmenskontakt</b>	<b>Pressekontakt</b>
<p><b>GN Netcom GmbH</b> <b>Traberhofstraße 12, 83026 Rosenheim</b></p> <p><b>Stefan Kirchof</b>, Channel Marketing Manager, Tel.: +49 (0)8031/26510, Fax: + 49 (0)8031/2651-34; E-Mail: <a href="mailto:presse@jabra.com">presse@jabra.com</a></p>	<p><b>NAMU-PR</b> <b>Geibelstr. 4, 30173 Hannover</b></p> <p><b>Frauke Schütz</b>, Tel: +49 (0)511-7909-0302, Fax: +49 (0)511-7909-0303, E-Mail: <a href="mailto:fs@namu-pr.de">fs@namu-pr.de</a>, Internet: <a href="http://www.namu-pr.de">www.namu-pr.de</a></p> <p><b>Thomas Semmler</b>, Tel: +49 (0)511-7909-0300, Fax: +49 (0)511-7909-0303, E-Mail: <a href="mailto:tom@namu-pr.com">tom@namu-pr.com</a>, Internet: <a href="http://www.namu-pr.de">www.namu-pr.de</a></p> <p><b>Pressefach</b> <a href="http://jabra.namu-pr.de">http://jabra.namu-pr.de</a></p>