



Qualiac veut des partenaires certifiés

Qualiac lance un programme de certifications pour ses consultants et partenaires scindés en quatre niveaux, en fonction de l'ancienneté sur l'utilisation de Qualiac, du pourcentage de bonnes réponses aux tests proposés et du nombre de projets dans lesquels les consultants et commerciaux ont joué un rôle actif.

Les questionnaires portent sur huit domaines : finances, ventes, achats, projets, logistique, fondations, production et maintenance. Avec six domaines complémentaires : immobilisation, crédit management, budget, e-commerce, e-Procurement, temps/activités.

« Nous souhaitons fixer des objectifs de performance clairs pour nos partenaires actuels et futurs » souligne Olivier Arthus, responsable Vente New Business chez Qualiac. Être certifié permet surtout au consultant de se différencier de la concurrence. « C'est un plus indéniable » ajoute Olivier Arthus en précisant que l'éditeur a pour ambition de doubler son chiffre d'affaires d'ici cinq ans. Ce qui passe forcément par un quadruplement du chiffre d'affaires licences et par le développement de son réseau de partenaires.



Olivier Arthus
responsable Vente New Business
Qualiac