

Check Point presenta Check PointS, su nuevo programa para partners

El nuevo programa de canal de Check Point ofrece ventajas únicas para recompensar de forma directa a los partners por actividades que potencian las relaciones con los clientes

Check Point® Software Technologies Ltd. (NASDAQ: CHKP), proveedor líder especializado en ciberseguridad a nivel mundial, ha presentado su nuevo programa global para partners, Check PointS. Este nuevo programa ofrece ventajas únicas para recompensar de forma directa a los partners por aquellas actividades que fortalezcan las relaciones con sus clientes, generando así oportunidades de venta sin precedentes, al mismo tiempo que aporta los recursos necesarios para incrementar los ingresos de ventas de Check Point y desarrollar relaciones comerciales aún más estrechas.

El programa Check PointS se ha desarrollado siguiendo las peticiones de los partners de la compañía, con el objetivo de eliminar la complejidad que comúnmente se asocia a los procesos de venta y soporte de las soluciones de seguridad. Además, el programa permite generar nuevas formas de colaboración más sencillas y flexibles, permitiendo también recompensar de forma directa las actividades que generan nuevas ventas, aceleran los procesos y ofrecen apoyo de expertos y recursos.

"El nuevo programa Check PointS tiene un objetivo claro y sencillo: ayudar a nuestros partners a tener más éxito, conocimiento y beneficios económicos", señala Frank Rauch, director global de canal de Check Point. "El programa es único a la hora de compensar el compromiso de los partners, un aspecto fundamental para generar nuevas oportunidades de negocio. En Check Point queremos que nuestros partners estén totalmente integrados dentro de nuestros equipos, por lo que ofrecemos las mejores recompensas y oportunidades de crecimiento de la industria", añade Rauch.

El innovador enfoque de este programa reemplaza los esquemas tradicionales, basados exclusivamente en ingresos, beneficiando por igual a partners de cualquier tamaño a través de recompensas acorde a sus inversiones en las interacciones con los clientes. Asimismo, el programa también reconoce nuevas oportunidades de negocio en torno a tecnologías móviles o en la nube, que requieren de un compromiso estable por parte del cliente en lugar de ventas aisladas.

A partir del próximo 2 de abril los partners de Check Point comenzarán a beneficiarse de acciones como reuniones con ejecutivos, demostraciones de producto e incluso sesiones de formación con Check Point, pudiendo así aumentar el compromiso y la inversión. Los puntos totales acumulados por los partners a fecha de enero de 2020 servirán para determinar su nivel dentro del programa Check PointS.

Los distintos niveles del programa Check PointS recompensan al canal con descuentos competitivos en productos y márgenes garantizados, permitiéndoles de esta forma aprovechar al máximo las

nuevas oportunidades disponibles en el creciente mercado de la seguridad de redes y datos. Además, pone a su disposición equipos especializados, mejores herramientas de ventas y financiación para el desarrollo de mercados, actividades de creación de demanda y marketing, mayores márgenes de productos e incentivos para los partners, así como formación avanzada en ventas y productos.

Los partners registrarán las actividades elegidas de Check PointS utilizando una aplicación móvil específica. Además de hacer un seguimiento de la actividad, Check Point también podrá monitorizar los puntos obtenidos para cada uno de los empleados de sus partners, lo que les permitirá obtener premios individuales una vez alcancen una determinada cantidad de puntos.

Datos de contacto:

Álvaro Jambrina

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Ciberseguridad](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>