



Lehdistötiedote 6.11.2015

Dell panostaa kanavaan sekä palkitsee kanavakumppaneitaan yhteisestä menestyksestä

- **Data Group on valittu vuoden Dell-kumppaniksi Suomessa.**
- **Suomessa Dellin jälleenmyyntiverkosto vahvistuu G30-keijun saavuttaessa ylimmän Dell-kumppanistatuksen.**
- **Dell vahvistaa Suomessa kumppaniverkostoaan verkkoratkaisujen osalta.**



Kuva: Data Groupin Göran Sjöblom (2. rivissä, 2. vasemmalta) vastaanotti tunnustuksen Wienissä.

Dell on nimennyt tietotekniikan jälleenmyyntiketju [Data Groupin](#) vuoden Dell-kumppaniksi Suomessa. Tunnustus jaettiin Dell PartnerDirect Solutions -konferenssissa Wienissä keskiviikkona 4.11.

Valintaan vaikutti Data Groupin kyky kasvattaa liiketoimintaa haastavasta markkinatilanteesta huolimatta sekä se, että yhtiö on erityisesti nostonut Dellin konesaliratkaisut keskiöön. Dell on tavoittanut pienet ja keskisuuret yritysasiakkaat tehokkaasti valtakunnallisen Data Group -ketjun avulla. Dell aloitti kanavaliiketoimintansa Suomessa vuonna 2009 yhteistyössä juuri Data Groupin kanssa. Data Groupin Dell-myynti on siitä lähtien kasvanut vuosittain merkittävästi. Data Group on Dellin Premier-kumppani ja yksi suurimmista Dell-tuotteiden jälleenmyyjistä Pohjoismaissa. Dell on merkittävä päämies Data Groupille, ketju käyttää myös Dellin ratkaisuja omassa konesalissaan.

"Olemme iloisia tunnustuksesta! Liiketoimintamme on vahvistunut siitä lähtien kun aloitimme yhteistyön, ja Dell on tukenut meitä alusta asti. Vuoden kumppani -nimitys tulee hyvän vuoden päätteeksi ja odotamme kasvun jatkuvan vuonna 2016", sanoo Data Groupin hallituksen jäsen **Göran Sjöblom**.

Suomalainen G30-keijtu saavutti korkeimman Dell-kumppanuustason

Suomessa Dellin jälleenmyynti vahvistuu kun ICT-palveluyritysketju [G30](#) saavutti ylimmän Premier-tason Dellin kumppaniohjelmassa. G30-keijulta suomalaiset yritysasiakkaat saavat päätelaite- ja konesaliratkaisut läheltä ja paikallisesti.

"Dellin ylimmälle kumppanuustasolle nouseminen on palkinto meidän pitkään jatkuneesta hedelmällisestä yhteistyöstä. Kumppanuustasomme on myös asiakkaille oiva osoitus G30-keijun sertifioiduista asiantuntijoista ja kyvystä tarjota sekä toimittaa Dell-tuotteita korkealaatuisella ammattitaidolla päätelaitteista konesaliratkaisuihin", toteaa G30-keijun toimitusjohtaja **Erkki Mattsson**.

Dell tukee kumppaneitaan kolmiportaisella [PartnerDirect](#)-ohjelmalla, jossa on kolme tasoa: *Registered* (lähtötaso), *Preferred* sekä *Premier* (ylin taso). Ohjelman puitteissa järjestetään muun muassa myynnillisiä ja teknisiä koulutuksia.

Dell vahvistaa Suomessa kumppaniverkostoaan verkkoratkaisujen osalta

Dell jatkaa kumppaniverkostonsa vahvistamista Suomessa, panostaen erityisesti verkkokumppaneihin.

"Dell on tulossa voimakkaasti verkkomarkkinoille. Kasvumme on ollut erityisen vahvaa kuluneen vuoden aikana. Tuotevalikoimastamme löytyy niin työryhmä-, talo- kuin konesaliverkot. Vahvistamme yhteistyötä nykyisen kumppaniverkoston kanssa ja haemme uusia kumppanuuksia tukemaan kasvua", toteaa Dellin kanavaliiketoiminnasta vastaava johtaja **Juha-Pekka Väänänen**.

Dellin panostukset verkkoratkaisuihin ovat osa yhtiön viime vuosina toteuttamaa strategiaa, jossa Dell ratkaisee asiakkaiden IT-tarpeet kokonaisvaltaisesti

yhteistyössä kumppaniverkostonsa kanssa.

Lisätiedot:

Göran Sjöblom, Data Group Finland, hallituksen jäsen, p. 050 559 6340, goran.sjoblom@datagroup.fi

Erkki Mattsson, toimitusjohtaja, G30 Finland Oy, p. 0400 172 271, erkki.mattsson@g30.fi

Juha-Pekka Väänänen, johtaja, kanavaliiketoiminta, Dell Nordics, p. 040 760 0048, juha-pekka_vaananen@dell.com

Tietoja Dellistä:

Dell kuuntelee asiakkaitaan ja toimittaa heille innovatiivisia teknologioita ja palveluita, jotka antavat voimaa tehdä enemmän. www.dell.fi