

http://www.channelnews.fr/index.php?option=com_content&task=view&id=151&Itemid=2

S'abonner aux newsletters > Communauté > Gérer les flux RSS >



L'INFO BUSINESS HIGH-TECH

Accueil | Actu sociétés | Nouveaux produits | Régions | Expertises | Talents | Agenda

Fournisseurs | Grossistes | SSI | Intégrateurs, VARs, Revendeurs | Interviews | Prestataires

Rechercher...

Accueil > **Actu sociétés**

ShoreTel démarre son activité sur le marché français

19-03-2008 - PIERRE DURIEUX



Le N°2 de la téléphonie sur IP aux Etats-Unis, la société ShoreTel, démarre son acclimatation sur le territoire français via le grossiste HL2D.

Six mois après avoir signé un accord de distribution avec le constructeur ShoreTel, HL2D vient d'en achever la localisation et démarre leur commercialisation. Avec plus de 5000 clients, ShoreTel est un fabricant américain dont la croissance exceptionnelle lui a permis de se hisser en l'espace de 10 ans à la tête du marché IPBX aux Etats-Unis, derrière Cisco, dépassant des acteurs traditionnels tels que Avaya, Nortel, Alcatel, ou Mitel.

ShoreTel propose un système de téléphonie sur IP qui repose sur une architecture distribuée et redondante qui rend la solution très simple avec une fiabilité mesurée à 99,99%, indique le constructeur. Celui-ci propose des solutions de bout en bout comprenant les commutateurs vocaux, les téléphones IP, les contrôleurs de système, le centre d'appels, et les applications unifiées avec de multiples fonctionnalités et gérées depuis un PC. En France, les ambitions de son grossiste HL2D sont encore modestes avec un objectif de 2 millions d'euros de chiffres d'affaires sur 2008, mais celui-ci est confiant dans la qualité de ses produits.

« La force de ShoreTel, précise Jean-Edouard Crétois, Business Development chez HL2D, c'est sa solution IPBX qui s'installe très facilement, tout comme son usage et son administration. Par exemple, la formation technique ne dure qu'une semaine quand elle peut prendre plusieurs semaines chez les concurrents ». Une quinzaine de revendeurs sont référencés chez HL2D, qui prépare pour eux une opération marketing avec le lancement de la version 8.0 de l'offre ShoreTel et notamment de sa solution Call Manager.

EMAIL PDF

Pas de commentaires.

Ajouter un commentaire

Discutez de cet article sur le forum. (0 commentaire(s))

< Précédent Suivant >

A LA UNE

3Com soigne ses partenaires valeur et muscle son équipe commerciale

Fort de cinq trimestres consécutifs de croissance opérationnelle, le constructeur d'équipements réseaux renforce ses effectifs commerciaux et annonce...

[Lire la suite](#)

7ème édition du symposium ETC le 8 avril 2008

Le grossiste de produits de volume et de services veut séduire ses clients en apportant un contenu plus ouvert et plus global. Comme chaque année, l'événement se...

[Lire la suite](#)

Régionales d'EBP : l'éditeur attend 450 revendeurs

L'éditeur de solutions de gestion organise dans les villes moyennes des ateliers pratiques orientés « business » et...

[Lire la suite](#)

Interwrite learning renforce son équipe

Spécialiste du tableau interactif, Interwrite triple ses effectifs en France à l'occasion de l'ouverture de son centre éducatif d'Aulnay-sous-Bois. Un centre dont il veut...

[Lire la suite](#)

D-Link va à la rencontre de ses partenaires en régions

Pour la huitième édition des Day Link's, son tour de France revendeurs, D-Link ajoute une étape à Strasbourg et remplace Bordeaux par Toulouse. Ces...

[Lire la suite](#)

Publicité



Les plus lus Les plus recherchés Agenda

- Microsoft, nouvelle version de Data Protection Manager 2007
- Mobilité à la carte avec SFR One Solution
- Check Point classé parmi les leaders 2007 de Gartner
- Accès mobile pour les portables Dell avec Orange
- Tour de France : Citrix fait salle comble à Paris et à Lille

Publicité

Qui sommes nous ? Mentions Légales