

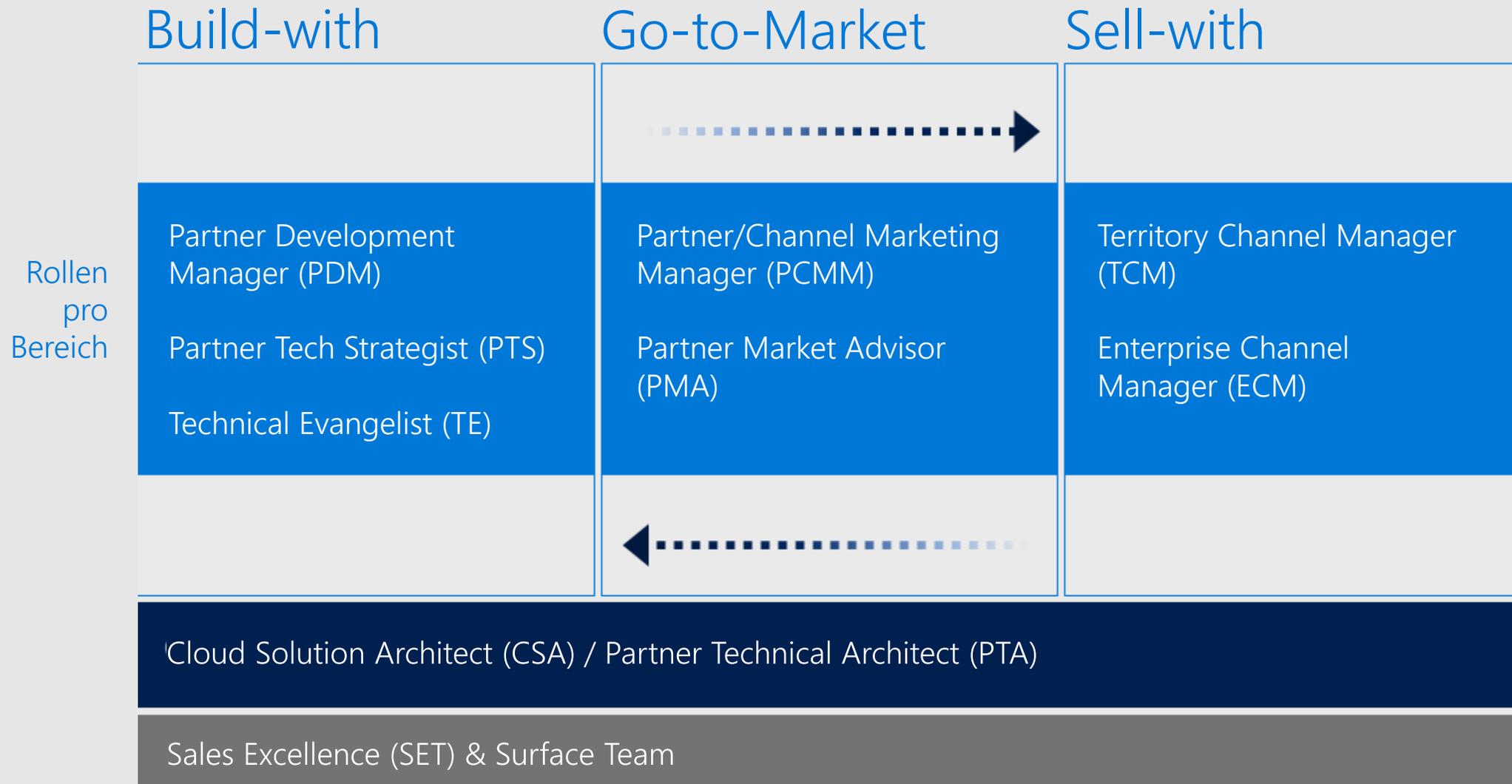
One Commercial Partner

Rollen in der OCP leicht gemacht – FY19

GEWINNEN GEMEINSAM
EINFACH
MIT PARTNERN

DAS OCP PRINZIP

Die Struktur der One Commercial Partner-Organisation



GEWINNEN

GEMEINSAM
EINFACH
MIT PARTNERN

DAS OCP PRINZIP

OCP – Welche Rolle tut was?

Build-With

Partner Development Manager (PDM)

Auf- und Ausbau bestehender marktrelevanter und skalierbarer Partnerlösungen. Gezielte Identifikation und Recruitment neuer Partner. PDMs sind aufgeteilt nach Partnertypen (ISV, SI, MSP, CD). PDMs agieren im Tandem mit einem PTS (s.u.) für die technische Komponente. PDMs ISV agieren im Tandem mit einem TE (s.u.). Neu in Fiskaljahr 19 ist der PDM Recruit, der zielgerichtet ausgewählte Partner rekrutiert, die wir neu gewinnen wollen (mit speziellem Fokus auf ISV).

Partner Tech Strategist (PTS)

Befähigung des Partners in Hinblick auf Technik- und Businessfähigkeiten (z.B. Mitarbeiterweiterbildung). Unterstützung bei der Optimierung des Partnerangebots, um die Nachfrage des Marktes möglichst schnell und effizient zu bedienen.

Technical Evangelist (TE)

Der TE unterstützt als technischste Rolle in der OCP den ISV-PDM mit dem tieftechnischen und strategischen Aufbau von Partner-Softwarearchitekturen. Er agiert auf Anfrage der PDMs und sucht selbst am Markt nach relevanten Lösungen. Nach erfolgreichem Aufbau wird die Lösung im OCP Catalogue aufgenommen.

Go-To-Market

Partner/Channel Marketing Manager (PCMM)

Entwicklung und Management von Programmatiken, um das Geschäft der Partner auf- und auszubauen, sowie gemeinsam mehr Business zu treiben. Dazu gehören Themen wie Enablement, Incentives und Recruitment.

Enablement: Strategisches Aufsetzen von Trainings für Partner. Interne Abstimmung mit den Stakeholdern, welcher Bedarf an Trainings bei Partnern besteht. Verantwortlich für das [Partner Enablement Portal](#).

Incentives: Gezielte Gestaltung, Verbesserung und Kommunikation von Partner Incentive Programmen und Kampagnen. Informationen zu Incentives finden Sie auf Ihrer MPN Seite [aka.ms/partnerincentives](#) oder Sie kontaktieren [DE Partner Incentives](#).

Recruitment: Programmatisches Gewinnen neuer Partner für das Microsoft Partner Netzwerk (MPN) → [Level Up!](#).

Partner Market Advisor (PMA)

Unterstützung von gemeinsamen Marketingmaßnahmen mit dem Partner, um mit dem Partner neue Kunden zu erreichen und eine Pipeline aufzubauen.

Sell-With

Territory Channel Manager (TCM)

Unterstützung des Vertriebs der Partner bei SMB und SMC Kunden, um mit dem Partner gemeinsam Lösungen beim Kunden zu positionieren. Befähigung des Vertriebs des Partners für sichere Verhandlungen in Zusammenhang mit MS Technologien durch Wissensvermittlung.

Enterprise Channel Manager (ECM)

Aufgestellt nach Industrien stellen ECMs den Brückenkopf zwischen den Partner und den Enterprise-Kunden dar mit dem Ziel, die richtige Partnerlösung zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Kunden zu bringen.

OCP übergreifende Rollen

Cloud Solution Architect (CSA)

Ganzheitliche technologische Unterstützung und Wissenstransfer bezüglich Cloud Technologien für den Partner. Dabei wird nur projektbasiert und punktuell bei konkretem Bedarf und Engagement des Partners am Markt unterstützt. Kein allgemeiner technischer Support!

Partner Technical Architect (PTA)

Practice Development, Lösungsentwicklung, technische Unterstützung mit dem Ziel den Partner zu befähigen, die Lösung umzusetzen. Technische Mindestlevel für die Zusammenarbeit: 200.

Sales Excellence (SET)

Vertriebscontrolling: Microsoft-interner Check der Ziele. (z.B.: Wo steht die OCP aktuell mit den Umsätzen und den KPIs?)

GEWINNEN

GEMEINSAM
EINFACH
MIT PARTNERN

DAS OCP PRINZIP