

> SYMANTEC™ PARTNER SNAPSHOT: SSL247



Symantec Website Security Solutions Partner

SSL247 (www.ssl247.co.uk) ist ein in London und Nordfrankreich ansässiger Symantec Platinum Website Security Partner. Ein Team von 40 SSL247-Mitarbeitern hilft mehr als 5.000 Kunden in Europa und den USA beim Schutz ihrer Unternehmen, mithilfe von SSL-Zertifikaten und -Lösungen wie dem Anti-Malware-Scan für Websites. Alle Mitarbeiter sind Symantec Sales Expert (SSE)- und Sales Expert Plus-akkreditiert (SSE+) und das Unternehmen zählt zu den ersten in Europa, die eine Qualifikation für die Website Security-Spezialisierung erhalten haben.

VERFÜGBARE SYMANTEC-PRODUKTE

- SSL-Zertifikate: Symantec, GeoTrust und Thawte
- Code Signing
- Safe Site

VERFÜGBARE SERVICES

- Benutzerauthentifizierung
- Domänenregistrierung
- Hosting Services
- Management Consulting
- Geschäftsprozessverwaltung
- IT-Consulting
- IT-Implementierung
- Auslagerung

TECHNISCHE AKKREDITIERUNGEN

- [SSE Website Security Sales-Spezialist]
- [SSE+ Website Security Sales-Spezialist]

PLATTFORMEN UND ANWENDUNGEN

- Microsoft Exchange SAN/UC
- SSL-Zertifikate



Schnell und einfach das richtige SSL-Zertifikat

Es kann für Unternehmen eine Herausforderung sein, die erforderlichen SSL-Zertifikate zur Verschlüsselung ihres Websitedatenverkehrs zu erhalten. Da die Bedrohungslandschaft sich ständig verändert und Cyber-Angriffe immer komplexer werden, haben die Authentifizierungsstellen die Standards und Richtlinien geändert, durch die Unternehmen zu ihrer Authentifizierung navigieren müssen.

„Für Endkunden ist es schwierig, die Authentifizierungsanforderungen und ihre Funktionsweise zu verstehen“, sagt Oliver Wilkinson, Geschäftsführer bei SSL247. „An dieser Stelle können unsere Berater bei SSL247 einen wertvollen Beitrag leisten.“

Ein Team von 40 SSL247-Mitarbeitern hilft von ihren Büros in London und Nordfrankreich aus mehr als 5.000 Kunden in Europa und den USA beim Schutz ihrer Unternehmen, mithilfe von SSL-Zertifikaten und -Lösungen wie dem Anti-Malware-Scan für Websites.

„Im Gegensatz zu unserer Konkurrenz, die Vertriebspartner oder Vermittler sind, sehen wir uns als Berater“, sagt Benjamin Tack, kaufmännischer Geschäftsführer bei SSL247. „Wir schaffen einen Mehrwert, weil jeder einzelne Mitarbeiter in unserem Unternehmen Symantec Sales Expert- (SSE) und Sales Expert Plus-akkreditiert (SSE+) ist. Somit verfügt jeder unserer Kundenberater über die nötigen Fachkenntnisse, um den bestmöglichen Service zu erbringen und für jeden Kunden die richtige Lösung zu finden.“

Wilkinson: „Außerdem können wir bei SSE- und SSE+-Prüfungen eine Erfolgsquote von 100 % vorweisen. Damit sind wir einer von nur 12 Symantec SSL-Partnern weltweit, die die Qualifikation für die Symantec Website Security-Spezialisierung erhalten haben.“

Um die Symantec-Qualifikation zu erlangen, muss ein Vertriebspartner über eine bestimmte Anzahl von akkreditierten Mitarbeitern verfügen und weitere Geschäftsziele erreichen. So zeichnen sie sich als Elite-Partner aus. „Mithilfe unserer Symantec Website Security-Spezialisierung schließen Geschäfte mit den größten Unternehmen und mit Regierungsministerien ab“, merkt Tack an.

„Dank ihres Fachwissens stellen SSL247-Berater genau die richtigen Fragen, die schneller zum Erfolg führen und Risiken minimieren“, fügt Wilkinson hinzu. „Wir verfügen speziell für die Vorüberprüfung über Personal, das sich perfekt mit der SSL-Validierung auskennt“, sagt er. „Diese Mitarbeiter tragen Sorge dafür, dass Aufträge

PARTNERPROFIL

Website: www.ssl247.co.uk

Abgedecktes geografisches Gebiet: EMEA-Länder und USA

Hauptsitz: London, England, UK

Abgedeckte Unternehmensgröße: Kleine und mittlere Unternehmen, öffentlicher Sektor

Website Security Partner Program Tier: Platinum

Ausrichtung der Symantec-Lösung: Website Security-Lösungen

Website Security Partner Program-Spezialisierung: Website Security Solutions

problemlos abgewickelt werden. Auf fehlerhafte Aufträge reagieren wir nicht. Uns ist kein anderer Vertriebspartner bekannt, der über diese Expertise in der Vorüberprüfung verfügt.“

„Außerdem“, fügt Tack hinzu, „kann jeder Kunde direkt mit dem ihm zugewiesenen Account Manager Kontakt aufnehmen. So sind sie immer mit dem richtigen Ansprechpartner in der richtigen Sprache verbunden. Wir sind in großen Teilen Europas vertreten und verfügen über Muttersprachler in sechs verschiedenen Sprachen. Auch das unterscheidet uns von vielen anderen“, sagt er.

Auf diese Weise erhalten Kunden schnell die richtigen SSL-Zertifikate. „Ein Kunde hat uns erzählt, dass er drei Wochen lang erfolglos mit einem Vertriebspartner gearbeitet hat. Dann kam er zu uns und wir haben innerhalb von nur vier Tagen alles für ihn erledigt“, merkt Wilkinson an.

Kunden können sich außerdem darauf verlassen, dass ihre SSL-Zertifikate sorgsam verwaltet und korrekt verlängert werden. „Einer unserer Kunden hat sich an uns gewendet, nachdem sein vorheriger Vertriebspartner ein Zertifikat für seine E-Commerce-Website an einem Freitag auslaufen ließ und dies das ganze Wochenende über nicht bemerkt wurde“, sagt Tack. „Die Einnahmeeinbußen beliefen sich auf schätzungsweise 15.000 Euro.“



**Website Security
Partner Program**





„Da sich die Technologie ständig weiterentwickelt, kann man mit dem entsprechenden Know-how über SSL-Zertifikate seinen Kunden einen größeren wirtschaftlichen Mehrwert als je zuvor verschaffen“, merkt Wilkinson an. „Unternehmen müssen mehr und mehr Dinge schützen, wie z. B. Microsoft Exchange und Unified Communications. Damit einher geht ein immer größer werdender Aufwand, zu verstehen, wie diese Dinge zu schützen sind“, sagt er.

Ein Subject Alternative Name SSL-Zertifikat (SAN) beispielsweise kann innerhalb eines einzigen Zertifikats bis zu 100 vollqualifizierte Domänen für Unified Communications- (UC), Microsoft Exchange- oder Mobile Device Manager-Umgebungen sichern. „Genau an dieser Stelle kann unser SSE- und SSE+-akkreditiertes Personal sein Können unter Beweis stellen“, sagt Wilkinson. „Unsere Mitarbeiter kennen die Vor- und Nachteile komplexerer Umgebungen und können Kunden viel Zeit und Geld ersparen, indem sie ihnen ihre Optionen klar und deutlich darlegen.“

SSL247 wurde 2004 als Vertriebspartner für GeoTrust SSL-Zertifikate gegründet und hat auch mit dem Verkauf von VeriSign-Zertifikaten begonnen, als VeriSign GeoTrust aufkaufte. Seit Symantec VeriSign gekauft und das VeriSign Trust-Siegel in das Norton Secured-Siegel geändert hat, ist SSL247 zu einem Symantec Platinum Partner geworden und bietet seitdem alle SSL-Zertifikate von Symantec an. „Das Norton Secured-Siegel gehört zu den Zeichen im Internet, denen am meisten vertraut wird“, sagt Tack. „Es ist auf der Website aller großen E-Commerce-Händler oder Finanzdienstleister zu sehen. Dies ist genau der richtige Weg für uns. Schließlich wollen wir, dass unsere Kunden den größtmöglichen Mehrwert für ihr Geschäft erzielen.“

„Man kann SSL247 ganz einfach zusammenfassen“, fügt Tack hinzu. „Wir bieten mehr Beratung, Support und Dienstleistungen als jeder andere Händler für SSL-Zertifikate weltweit. Wir helfen unseren Kunden dabei, so einfach und schnell wie möglich das geeignete SSL-Zertifikat für ihr Unternehmen zu finden.“

Weitere Informationen

Erhalten Sie weitere Informationen über das Website Security Partner Program. Rufen Sie die SSL247-Website auf und erfahren Sie mehr über diesen Partner.

„Da jeder einzelne Mitarbeiter in unserem Unternehmen Symantec Sales Expert- und Sales Expert Plus-akkreditiert ist, können wir unseren Kunden dabei helfen, so einfach und schnell wie möglich das geeignete SSL-Zertifikat für ihr Unternehmen zu finden.“

Benjamin Tack

Kaufmännischer Geschäftsführer, SSL247