

> PORTRAIT D'UN PARTENAIRE SYMANTEC™ : SSL247



PARTENAIRE SYMANTEC WEBSITE SECURITY SOLUTIONS

SSL247 (www.ssl247.co.uk) est un partenaire Platinum Symantec Website Security basé à Londres et dans le nord de la France. Les 40 consultants de SSL247 aident plus de 5 000 clients à travers l'Europe et les Etats-Unis à protéger leur entreprise avec des solutions et des certificats SSL, comme la détection de logiciels malveillants sur les sites Web. Chaque consultant est accrédité Symantec Sales Expert (SSE) et Sales Expert Plus (SSE+), et l'entreprise est l'une des premières en Europe à avoir obtenu la spécialisation Symantec Website Security.

PRODUITS SYMANTEC PROPOSÉS

- Certificats SSL : Symantec, GeoTrust et Thawte
- Code Signing
- Safe Site

SERVICES PROPOSÉS

- Authentification des utilisateurs
- Enregistrement du domaine
- Services d'hébergement
- Conseils en gestion
- Gestion des processus métier
- Conseils en informatique
- Mise en œuvre de solutions informatiques
- Externalisation

ACCREDITATIONS TECHNIQUES

[Spécialiste SSE Website Security Sales]
[Spécialiste SSE+ Website Security Sales]

PLATES-FORMES ET APPLICATIONS

Certificats Microsoft Exchange SAN/UC SSL



LA SOLUTION IDEALE POUR UNE CERTIFICATION SSL RAPIDE ET SIMPLE

Pour de nombreuses entreprises, obtenir les certificats SSL requis pour le chiffrement du trafic sur leur site Web se révèle une tâche aussi complexe qu'éprouvante.

Face au paysage des menaces en constante évolution et aux cyberattaques de plus en plus sophistiquées, les autorités de certification ont modifié les normes et les politiques d'authentification.

"Le client final a parfois des difficultés à comprendre le fonctionnement de l'authentification et les critères à respecter", déclare Oliver Wilkinson, directeur général de SSL247. "Le rôle des consultants de SSL247 est de clarifier ce processus."

Basée à Londres et dans le nord de la France, une équipe de 40 consultants aide plus de 5 000 clients à travers l'Europe et les Etats-Unis à protéger leur entreprise avec des solutions et des certificats SSL, comme l'analyse de détection de logiciels malveillants sur les sites Web.

"Contrairement à nos concurrents, qui ne sont que de simples revendeurs ou courtiers, nous proposons des services de conseils", précise Benjamin Tack, directeur commercial chez SSL247. "Tous nos employés ont obtenu les accréditations Symantec Sales Expert (SSE) et Symantec Sales Expert Plus (SSE+), ce qui constitue une réelle valeur ajoutée pour nos clients. Nos clients ont l'assurance de bénéficier des meilleurs services et conseils pour trouver la solution adaptée à leurs besoins."

M. Wilkinson ajoute : "Notre taux de réussite aux examens SSE et SSE+ est de 100 % et nous faisons partie de la petite douzaine de partenaires Symantec SSL à avoir obtenu la spécialisation Symantec Website Security."

Pour être agréé Symantec, un revendeur doit respecter un seuil d'accréditation pour son personnel et atteindre d'autres objectifs commerciaux. Les partenaires qui font partie de l'élite se démarquent ainsi de la concurrence. "La spécialisation Symantec Website Security nous permet de remporter des marchés auprès de grandes entreprises et d'administrations", remarque M. Tack.

"Grâce à cette expertise, les consultants SSL247 posent les bonnes questions aux clients et peuvent ainsi leur proposer rapidement une solution tout en minimisant les risques", ajoute M. Wilkinson. "Nous avons constitué une équipe qui réalise des vérifications et chaque membre qui en fait partie maîtrise parfaitement la validation SSL", déclare-t-il. "Ils travaillent de manière proactive et interviennent en amont pour que les commandes se déroulent sans incident. Aucun autre revendeur, à notre connaissance, ne possède ce savoir-faire en matière de contrôle proactif."

PROFIL PARTENAIRE

Site Web : www.ssl247.fr

Zone géographique visée : Région EMEA et États-Unis

Siège : Londres, Angleterre

Taille des entreprises clientes : PME, grande entreprise et secteur public

Niveau dans le Website Security Partner Program : Platinum

Solutions Symantec proposées : Website Security Solutions

Spécialisations dans le Website Security Partner Program : Website Security Solutions

"Par ailleurs, chaque client est en contact direct avec un même interlocuteur commercial", ajoute M. Tack. "Avec une forte présence en Europe et des conseillers de langue maternelle différente, nous garantissons à nos clients de trouver le bon interlocuteur dans l'une des 6 langues étrangères proposées. Cela nous permet de marquer des points supplémentaires face à la concurrence", indique-t-il.

En faisant appel à SSL247, les clients trouvent rapidement les certificats SSL adaptés à leurs besoins. "Un client m'a confié qu'il avait collaboré avec un autre revendeur pendant trois semaines et que ce travail n'avait pas porté ses fruits, alors que nous avons réussi à lui trouver la solution idéale en seulement quatre jours", explique M. Wilkinson.

Les clients ont également l'assurance que leurs certificats SSL seront gérés avec sérieux et renouvelés à temps. "Un autre de nos clients, qui possède un site de commerce électronique, a fait appel à nos services suite à une déconvenue avec son ancien revendeur. Ce dernier avait laissé expirer le certificat du site un vendredi et n'avait détecté le problème que le lundi suivant", indique M. Tack. "Selon notre client, cette erreur avait entraîné une perte de chiffre d'affaires estimée à 15 000 €."



Website Security
Partner Program



SSL247®
THE WEB SECURITY CONSULTANTS

> PORTRAIT D'UN PARTENAIRE SYMANTEC™ : SSL247



"Dans un monde où les technologies sont en constante évolution, l'expertise SSL est un atout très précieux pour les entreprises", remarque M. Wilkinson. "Les entreprises doivent garantir la sécurité d'un nombre croissant d'environnements, par exemple Microsoft Exchange ou les communications unifiées (UC), et doivent s'impliquer davantage pour bien comprendre comment les protéger", déclare-t-il.

Par exemple, un certificat Subject Alternative Name (SAN) SSL peut protéger jusqu'à 100 domaines entièrement qualifiés pour les communications unifiées (UC), Microsoft Exchange ou Mobile Device Manager sur un seul certificat. "Notre équipe accréditée SSE et SSE+ est à même de les aider à faire rapidement le bon choix", précise M. Wilkinson. "Ils connaissent en détail les environnements les plus complexes et expliquent clairement les options envisageables, ce qui se traduit par un gain de temps et d'argent pour nos clients."

A sa création en 2004, SSL247 vendait des certificats GeoTrust SSL, puis a ajouté à sa gamme de produits les certificats VeriSign après l'acquisition de GeoTrust par VeriSign. Lorsque Symantec a fait l'acquisition de VeriSign et modifié le sceau VeriSign Trust en sceau Norton Secured, SSL247 est devenu un partenaire Platinum de Symantec. La société propose désormais la gamme complète de certificats Symantec SSL. "Le sceau Norton Secured est la marque de fiabilité la plus reconnue sur Internet", précise M. Tack "Il apparaît sur tous les grands sites de commerce électronique et sites de services financiers. Notre manière de travailler nous permet d'atteindre notre principal objectif, à savoir apporter une valeur ajoutée à nos clients."

M. Tack ajoute, "Pour résumer, SSL247 est le seul fournisseur SSL au monde à proposer une gamme de services et d'expertise aussi étoffée. Notre rôle est d'aider les clients à trouver les certificats SSL adaptés à leurs besoins aussi rapidement et facilement que possible."

EN SAVOIR PLUS

Obtenez de plus amples informations sur le programme Symantec Website Security Partner Program. Visitez le site SSL247 pour en savoir plus sur ce partenaire.

"Parce que tous nos consultants sont accrédités Symantec Sales Expert et Sales Expert Plus, nos clients ont l'assurance de trouver les certificats SSL adaptés à leurs besoins, sans difficulté ni perte de temps."

Benjamin Tack

Directeur commercial, SSL247