

KMUs haben wachsenden Bedarf an sicheren, gemanagten Lösungen

Neue Technologien wie Mobile Private Networks zur zuverlässigen und sicheren Vernetzung mobiler Geräte in kritischen Umgebungen bieten auch im umkämpften Telekommunikationsmarkt Wachstumschancen. In den ICT-Bereichen Security und Cloud besteht gerade bei KMUs ein zunehmender Bedarf an gemanagten Plug-and-Work-Lösungen. Bogdan Bucurei, Vice President B2B Products & Marketing bei Sunrise, gibt Auskunft. Interview: Profondia

Können Sie kurz skizzieren, was Sunrise seinen Geschäftskunden bietet?

Bogdan Bucurei: Sunrise bietet mit dem umfassendsten Festnetz-zugang und einem erstklassigen Mobilfunknetz die höchste Gigabit-Abdeckung der Schweiz und das in Premium-Qualität! Wir unterstützen Geschäftskunden aus einer Hand mit 360-Grad-Kommunikationslösungen und integrierten ICT-Angeboten für Konnektivität, Sicherheit und das Internet der Dinge. Damit helfen wir Unternehmen, ihre Digitalisierung voranzutreiben.

In welchen Bereichen sieht Sunrise Business im Moment die grössten Wachstumschancen?

Unser Kerngeschäft sind Konnektivitätslösungen. Hier sehen wir grosses Wachstumspotenzial für neue Technologien wie Mobile Private Networks, konkret unsere Campus- und Slicing-Lösungen, die sich passgenau auf die Bedürfnisse geschäftskritischer Anwendungen konfigurieren lassen. Darüber hinaus steigt die Nachfrage nach ICT-Dienstleistungen wie Cloud- und Cybersecurity-Lösungen weiter an. Hier sehen wir einen besonderen Bedarf an standardisierten, gemanagten Plug-and-Work-Lösungen, die KMUs alle Vorteile bieten, ohne dass sie dazu interne Spezialistenteams aufbauen müssen.

Welches sind für Sie die wichtigsten Instrumente für eine effiziente Bearbeitung des Marktes?

Entscheidend ist natürlich, Produkte und Dienstleistungen anzubieten, die durch hohe Qualität und ein wettbewerbsfähiges Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugen. Darüber hinaus bieten wir eine Premium-Betreuung mit höchster Servicebereitschaft und begleiten unsere Kundinnen und Kunden so bei jedem Schritt entlang der Customer Journey – vom ersten Kontakt über die Bestellung bis hin zum Betrieb. Um auf unsere Angebote aufmerksam zu machen, sind gezielte, effektive Marketingmassnahmen unerlässlich. Dabei setzen wir auch auf vertrauensvolle Partner, die mit uns gemeinsam den Markt bearbeiten.

Aus welchen Gründen haben Sie sich entschieden, auf die Dienstleistungen von Profondia zurückzugreifen?

Sicherheitslösungen oder Angebote wie Mobile Private Networks, kurz MPN, die den Kundinnen und Kunden ganz neue Möglichkeiten eröffnen, brauchen manchmal etwas mehr Erklärungen, um



Bogdan Bucurei, Vice President B2B Products & Marketing, Sunrise.

die Komplexität herunterzubrechen und die konkreten Vorteile in ihrer ganzen Breite aufzuzeigen. Deshalb setzen wir bereits seit Jahren im Rahmen von gezielten Kampagnen auf die Zusammenarbeit mit Profondia, die das notwendige ICT-Know-how mitbringt, um den Bedarf bei einer breiteren Zielgruppe abholen zu können.

Konnten durch die Zusammenarbeit mit Profondia konkrete Resultate erzielt werden?

Ja, Profondia hat für uns in verschiedenen Kampagnen wertvolle Leads generiert, an die unsere dedizierten Sales-Mitarbeitenden anknüpfen konnten, um mit den potenziellen Kundinnen und Kunden in die Tiefe zu gehen. Der Erfolg der Zusammenarbeit zeigt, dass der persönliche Kontakt in der Marktbearbeitung einen sehr hohen Stellenwert hat.



Den Beitrag finden Sie auch online
www.it-markt.ch



PROFONDIA AG

Bernstrasse 55
8952 Schlieren
+41 44 701 81 11
info@profondia.com
profondia.com