

## **A SYNnex e Microsoft selecionaram sua revenda para essa missão especial de geração de negócios.**

Agora que você já participou da reunião de lançamento e entendeu melhor como será a dinâmica, queremos saber se podemos contar com o seu compromisso para evoluirmos juntos.

Revise os **Termos e Condições do Programa Microsoft CLAS & Synnex Westcon Comstor e, se estiver de acordo, preencha os seus dados que em breve entraremos em contato para iniciarmos os trabalhos.**

- **Objetivo do programa:** Gerar negócios a partir de uma lista de empresas potenciais fornecida pela Microsoft, através do programa CLAS que traz inteligência analítica de clientes potenciais para determinadas soluções da Microsoft. A Lean Sales, agência parceria SYNnex Westcon Comstor, apoiará com grande parte da inteligência de dados destas empresas.
  - O trabalho de **prospecção ativa e geração de demanda será feito tanto pelo parceiro selecionado para este programa, como também pela Lean Sales.**
    - Muitas contas do projeto CLAS já possuem parceiros atribuídos, de acordo com vendas passadas ou relacionamento. Nestes casos, o parceiro atribuído para atender estas empresas, deverá realizar todo o trabalho de prospecção ativa, visando novos negócios, a partir da inteligência de dados fornecida.
      - O parceiro deverá apresentar o progresso desta base semanalmente;
    - Empresas sem parceiros assignados serão trabalhadas pela SYNnex e Lean Sales. Neste caso, as oportunidades geradas serão encaminhadas para os parceiros selecionados de forma equitativa, respeitando a geolocalização, perfil das empresas, demanda e principalmente a preferência do cliente em ser atendido por um determinado parceiro, se este for o caso.

### **Termos e Condições Gerais - Programa Microsoft CLAS - Synnex Westcon - Lean Sales**

- O parceiro selecionado para o programa se compromete a:
  - Realizar a prospecção ativa nas suas contas atribuídas durante o projeto;
  - Repassar um feedback semanal dos avanços de agendamento de reuniões, propostas e vendas dentro destas contas;
  - Participar ativamente das reuniões quinzenais, durante todo o projeto, para medirmos resultados e poder contribuir com inteligência de dados ou outras demandas;
  - Participar dos treinamentos especiais para desenvolver boas práticas de prospecção ativa, de forma totalmente prática;
  - Nomear um ponto de contato dentro do canal como responsável da ação;
  - Dar seguimento às oportunidades identificadas durante o projeto pela Lean Sales;
  - Fornecer feedback das oportunidades geradas pela Lean Sales, com grande potencial de conversão, em um tempo inferior a 3 dias após o recebimento da oportunidade. Do contrário, novas oportunidades poderão ser redirecionadas para outros canais;
  - Realizar o processo de registro das oportunidades geradas no SYNnex CloudSolv

para que possamos atrelá-las como resultado desta ação. Confira o processo clicando aqui.

- Colocar os seus pedidos única e exclusivamente na Synnex Westcon de todas as oportunidades geradas nesta ação;
- Contribuir para melhorias no projeto ao longo das semanas.

Esperamos poder contar com o seu sim. Não tenha dúvida, este projeto será um enorme sucesso!

Estamos prontos para decolar!