**70% umów zawieranych przez partnerów handlowych – Sieć Partnerska SaldeoSMART obchodziła swoje 4. urodziny**

**Ponad 120 aktywnych podmiotów gospodarczych, generujących przeszło 70% umów sprzedaży zawieranych na terenie całego kraju. BrainSHARE IT obchodziła 4-lecie istnienia swojej Sieci Partnerskiej, mającej ogromne znaczenie biznesowe dla rozwoju całej firmy.**

Sieć Partnerska została powołana do życia po osiągnięciu stabilności finansowej firmy BrainSHARE IT na rynku, a rokrocznie w jej struktury wstępują nowe podmioty zajmujące się dystrybucją oprogramowania dla sektora księgowości. Od początku celem Sieci jest sprzedaż usług abonamentowych aplikacji SaldeoSMART, choć firma w swojej ofercie posiada także stacjonarne wersje swojego systemu.

- *Na początku musieliśmy przekonywać swoich partnerów do sprzedaży SaldeoSMART w systemie abonamentowym: choć widzieli w tym programie przyszłość, nie byli do końca przekonani, czy taka forma sprzedaży przyniesie im oczekiwane zyski. Bardzo szybko okazało się, że dla wielu dystrybutorów SaldeoSMART jest nie tylko naturalnym uzupełnieniem portfolio ofertowego, ale innowacyjnym produktem, który cieszy się coraz większym zainteresowaniem nowoczesnych klientów* – mówi Edyta Wojtas, wiceprezes zarządu i analityk biznesowy w BrainSHARE IT.

Przez pierwsze 3 lata firma odnotowywała stabilny przyrost nowych partnerów handlowych na poziomie około 40 firm rocznie. Czwarty rok działalności Sieci okazał się przełomowy, ponieważ do jej struktur dołączyło blisko 100 nowych firm partnerskich, co stanowi przeszło 2-krotnie większy wynik w porównaniu do lat poprzednich.

- *Na tak duże zainteresowanie naszą siecią wpłynęły dwa czynniki. Nie bez znaczenia jest to, że zaczęła wówczas procentować współpraca z siecią Comarch ZOC, którą nawiązaliśmy rok wcześniej. Jednakże na duży wzrost sprzedaży najbardziej wpłynął trend digitalizacji, który po prostu zdominował rynek, przez co popularność systemów OCR oraz automatyzacji i cyfryzacji innych procesów w firmach widocznie zwiększyła się. Cieszy nas, że polskie firmy chcą iść ramię w ramię z postępem technologicznym* – podkreśla Edyta Wojtas z BrainSHARE IT.

**Dobry partner na wagę złota**

Rola Sieci Partnerskiej w sprzedaży aplikacji SaldeoSMART jest nieoceniona – 70% umów zawieranych jest przez firmy partnerskie i od 2 lat trend ten utrzymywany jest na stałym poziomie. Firma podkreśla, że jej celem jest nieustanny rozwój i stworzenie uniwersalnego narzędzia wspomagającego pracę księgowych, a do jego osiągnięcia potrzebuje sprawnie działającej sieci zaufanych partnerów, którym gwarantuje wsparcie zarówno ze strony opiekunów sieci partnerskich, jaki kompleksową pomoc przy wdrożeniach aplikacji.

- *Partnerzy handlowi pełnią w naszej firmie jedną z najważniejszych ról, to oni bowiem są w najbliższym kontakcie z docelowym klientem i to od nich zależy, czy ów klient zainteresuje się naszym rozwiązaniem. Dzięki wielu benefitom, firmy partnerskie mogą maksymalizować zysk ze sprzedaży, zapewniamy im również dostęp do nowoczesnych narzędzi pracy i szerokiej wiedzy o produkcie* – dodaje Edyta Wojtas z BrainSHARE IT.

Firma od 2 lat organizuje specjalne konferencje dedykowane Sieci Partnerskiej, podczas których nie tylko prezentuje zmiany wprowadzone w aplikacji czy omawia najciekawsze wdrożenia, ale przede wszystkim nagradza szczególnie wyróżniających się partnerów.

– *Pierwszy kontakt z SaldeoSMART miałam kilka lat temu na targach IT. Od tego czasu mocno kibicuję tej aplikacji, którą włączyliśmy do oferty naszej firmy. Konferencja dla Partnerów to znakomita okazja do podsumowania wszystkich informacji technicznych, handlowych i dotyczących funkcjonalności oraz mobilizacja do dalszej współpracy i wspólnych korzyści* – podsumowuje Grażyna Sroczyńska, prezes zarządu AURA Technologies Sp. z o.o., jednej z firm wyróżnionych tytułem Lidera Sprzedaży 2017 w Sieci Partnerskiej SaldeoSMART.