



PROGRAMME P-SELLER FY19



Aymeric Delbert - P-Seller Program Owner
Ines Chaiblaine - P-Seller Program Champ

AGENDA



Aymeric Delbert, *P-Seller Program Owner*
> **INTRODUCTION 5min**



Luc Badier, *Partners GTM Director*
> **NOUVEAU PROGRAMME 30min**



Charlotte Marty, *P-CSM Owner*
> **PROGRAMME P-CSM 10min**



Paul Simon, *PMA P-MKTR Owner*
> **PROGRAMME P-MKTR 10min**

EQUIPE P-SELLER FRANCE



Luc Badier, *Partners GTM Director*

Inès Chaiblaine



P-Seller Program
Champ

Aymeric Delbert



P-Seller Program
Owner

Pernile Pinard



P-Seller Program
Champ





NOUVEAUTES PROGRAMME



Luc Badier - Partners GTM Director

BASED ON YOUR FEEDBACK, TODAY WE INTRODUCE...

You are backed by Microsoft. This is a partnership.

You provide the solutions, we provide the technology, whether co-selling or driving customer success.

Microsoft preferred partner solutions expert

You have status. You are aligned to those partners who have been locally prioritized for proactive Co-Sell engagement.

You have proven competence and are 'best in class'.



NEW BENEFITS ARE BASED ON YOUR FEEDBACK AND OPTIMIZED TO DRIVE CO-SELL & CUSTOMER SUCCESS

Introducing

Microsoft preferred partner solutions experts

- An exclusive, global community of sellers -and- adoption experts, from partner organizations who have been locally prioritized for proactive Co-Sell engagement (Solution Map).
- They partner with Microsoft field sales and customer success teams to drive consumption.

Community

Rich and consistent opportunities to engage with Microsoft—every month



Enablement

Upskill experiences for top sellers to help drive Co-Sell and customer success



Deep relationships

Know who to contact when with proactive engagement to drive joint sales



PREFERRED PARTNER SOLUTIONS EXPERTS SUPPORT 2 CORE MOTIONS ACROSS 4 ROLES

	1	2	
	Co-Sell (Services & IP)	Customer Success (Consumption/Usage) NEW!	
What role does the partner play?	Drives technical pre-sales and cloud platform choice in Co-Sell opportunities via compelling solution sales	Maximizes consumption of cloud platform (post-sales) in accounts won via Co-Sell engagements	
What does the P-Seller do?	A solution or tech sales specialist, aligned to platform, with proven competency in a defined workload	Drive technical pre-sales and cloud platform choice in Co-Sell opportunities via compelling solution sales	
What are the P-Seller roles?	P-Solution Sales Professional (P-SSP) P-Tech Solutions Professional (P-TSP) P-Cloud Solution Architect (P-CSA)	P-Customer Success Mgr (P-CSM) P-Cloud Solution Architect (P-CSA)	
What is the value to the P-Seller?	Microsoft field connection	Microsoft customer success connection	Relationships
	Technical readiness	Deep tech or adoption readiness	Advanced skilling



HOW DO YOU JOIN?

ORGANIZATIONAL AND INDIVIDUAL REQUIREMENTS



Partner organization

Solution must be listed on at least one Solution Map for the geography in which you desire to participate in the preferred partner solutions expert community.



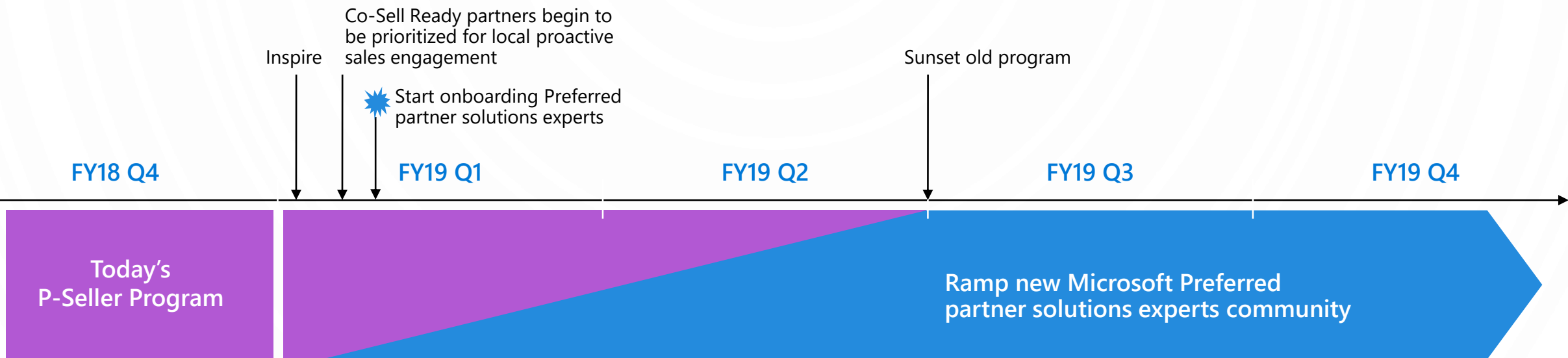
Preferred partner solutions expert

Deep technical, solution sales, or change management expertise with proven competency in a defined solution area.

Individual role requirements vary by role and solution area alignment.

THE CURRENT PARTNER SELLER PROGRAM WILL RUN FOR 6 MORE MONTHS TO ALLOW FOR A GRADUAL TRANSITION

AND WE'LL RAMP UP THE NEW PREFERRED PARTNER SOLUTIONS EXPERTS COMMUNITY IN PARALLEL



What if I am a Partner Licensing Specialist (P-LSS)?

- The volume licensing community has split out from under the old Partner Seller
- It will run in parallel as the Enterprise Commercial Solutions Program
- The P-LSS role has been renamed as Partner-Commercial Executive (P-CE)
- You will experience minimal impact and be automatically transitioned over



PROGRAMME P-CSM



Charlotte Marty – Chef de produit M365

CONTACTS DU PROGRAMME

OCP

- Olivier Gillet
- Aymeric Delbert
- Ines Chaiblaine

CSM

- Pierre Galpin
- Germain Vassiliadi

BG M365

- Charlotte Marty
- Pierre Auger

OBJECTIFS

Why ?

L'usage et *l'adoption des technologies de collaboration* est un enjeu majeur pour Microsoft et sur lequel nous souhaitons que notre **écosystème Partenaire** soit un fer de lance.

How ?

- Vous fournissant ce dont vous avez **besoin** pour faire augmenter l'usage de chez le client
- Vous apportant une **proximité avec les équipes CSM** Microsoft
- **Identifiant / labellisant un champion** par partenaire qui soit validé auprès de sa direction Générale
- **En aidant les commerciaux et Equipes de comptes** à mieux connaître leur partenaire Change

GIVE & GETS

Gets

- Contact **privilegié** CSM / Visibilité SSP
- Validation du **rôle P-CSM**
- **Speaker** aux événements Microsoft
- Accès à des **contenus** : ressources /Methodo sur Usage Adaption
- Formation Prosci

Give

- 1 personne différente du **P-Seller**
- Présence au Workshops (trimestriel) et webinars (mensuel)
- **Spécialistes** des prestataires usages clients, champions du sujet en interne
- **Partager** des cas clients lors des workshops

WHAT? ACTIVITÉS FY19

Training

- Formations technique (Tour de France, workshops...)
- Certification Prosci

Yammer

- Communauté avec Microsoft, P-CSM et les équipes CSM

Webinar

- Mise à jour Produits
- Mise à jour programme MSFT
- Best practices Partenaires
- Sujets des prochaines workshops

Workshop

- Roadmap / Strategy roadmap
- Expert session
- Cas d'étude

ACTIVITÉS FY19

	Sept	Oct	Nov	Dec	Jan	Fev	Mars	Avril	Mai	Juin
Workshops		3		6		7			23	
Webinars	20		24		19		17			19



PROGRAMME P-MARKETEUR



Paul Simon — Partner Marketing Advisor

LA VALEUR DU MARKETING DANS VOTRE ENTREPRISE

Levier privilégié de la transformation des ventes !

Account-based marketing - Inbound marketing - Marketing automation - Social selling



#1 LEADS

#2 MAQL

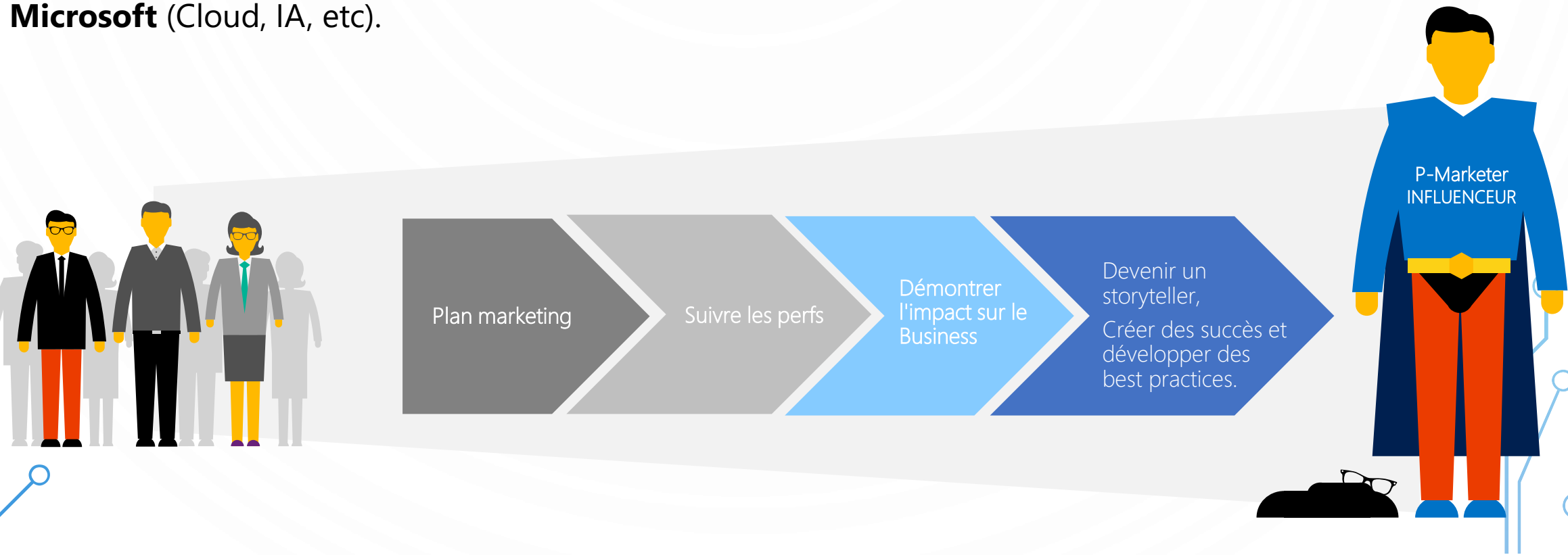
#3 OPTI

#4 SALES

P-Marketer | De FY18 vers FY19

La **transformation numérique** de notre écosystème de partenaires est au **cœur** de notre mission.

L'objectif du programme **P-Marketer** est d'identifier, de construire et de développer **une communauté de professionnels du marketing chez nos partenaires**, en développant conjointement une stratégie et des tactiques de marketing modernes et digitales, afin d'atteindre notre objectif de génération de leads et de conduire des activités qui conduiront à une consommation incrémentale des **produits et services Microsoft** (Cloud, IA, etc).



PROMOTION P-MARKETERS

40 Partenaires membres du programme

1 P-Marketer par partenaire

Admission sur invitation

Faire partie du Programme P-Marketer - GIVE



Etre Co-Sell ready



Avoir ≥ 2 offres packagées dans l'OCP Catalog



Avoir un responsable marketing dédié



Dédier 75% du plan marketing aux actions digitales



Suivre, mesurer et savoir réagir à son ROI



Participation obligatoire aux événements P-marketer



Créer et partager ses « Best Practices »



Faire partie du Programme P-Marketer - GET



Accès simplifié au budget de co-Marketing (C3)



Workshops & Webinars



Communauté dédiée au partage et opportunités P2P



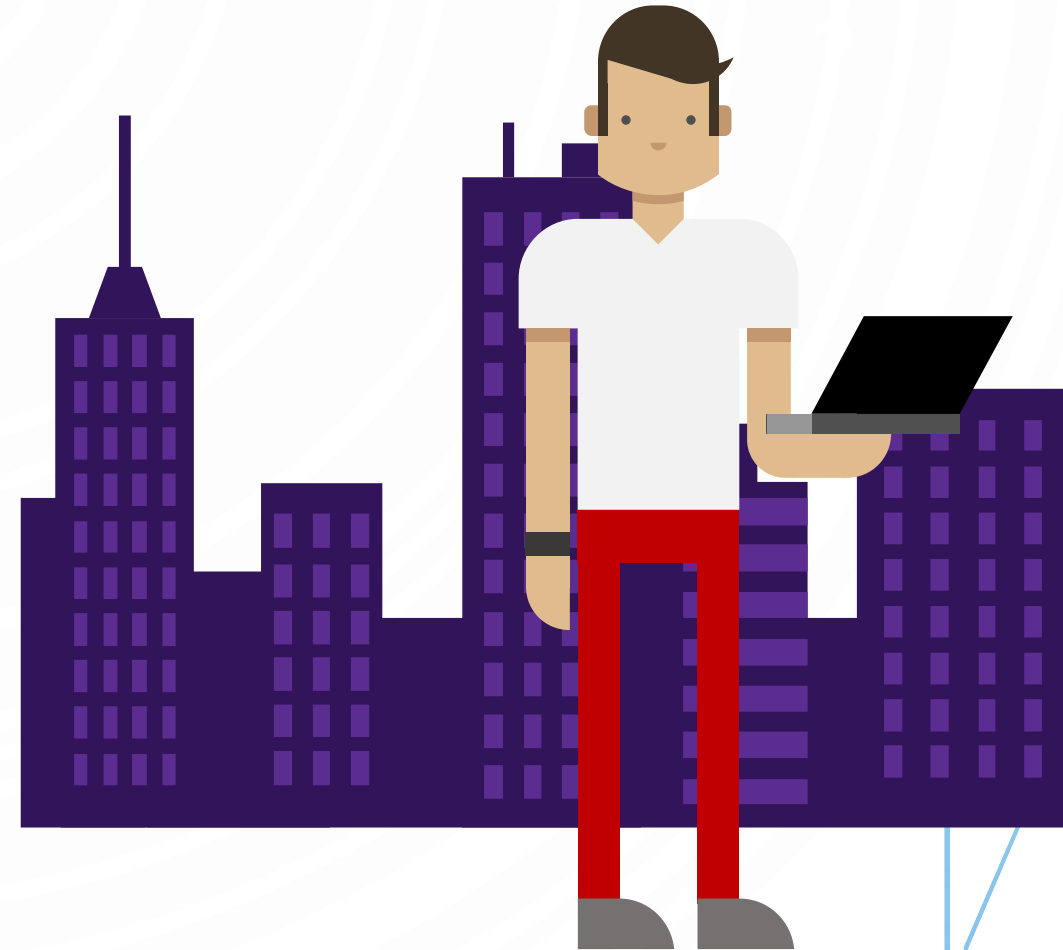
Ressources dédiées (PMA, LinkedIn, Digi'Play)



Formation pilotes (Inbound, Social Selling, GDPR,...)



Priorité sur le programme MCA de brand advocacy



AMBITIONS DU PROGRAMME POUR FY19

Montée des compétences marketing digitales.

Le programme de FY19 poussera au plus loin l'utilisation des outils CRM et le Marketing Automation.

Basics &
Customer Journey (1)



Content optimisation (2)



Définition, ciblage, production &
diffusion

Perf Measurement (3)



Optimization traffic, retargeting



DÉCOUVREZ VOTRE SCORE DE SOCIAL SELLING

<http://Aka.ms/SSIscore>



Paul Simon

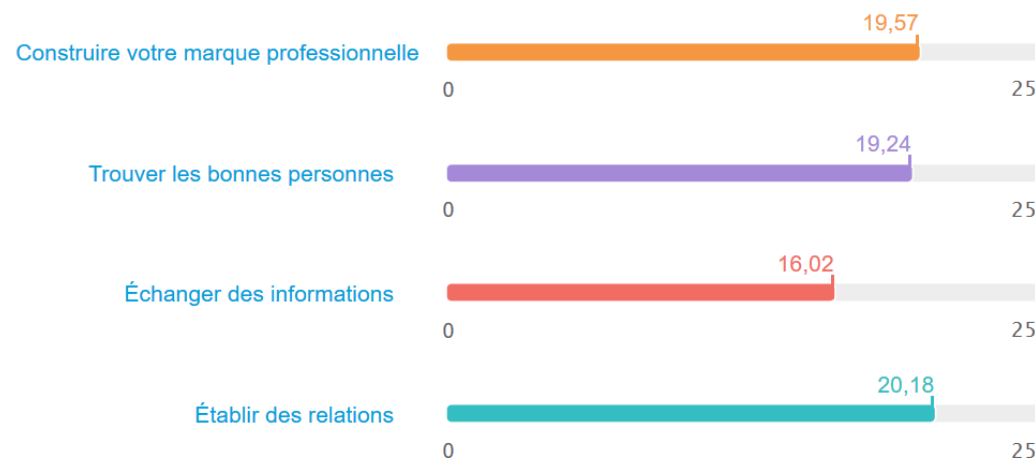
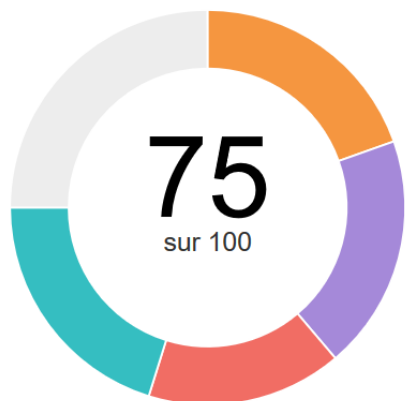
Partner Marketing Advisor @ Microsoft |
MIB

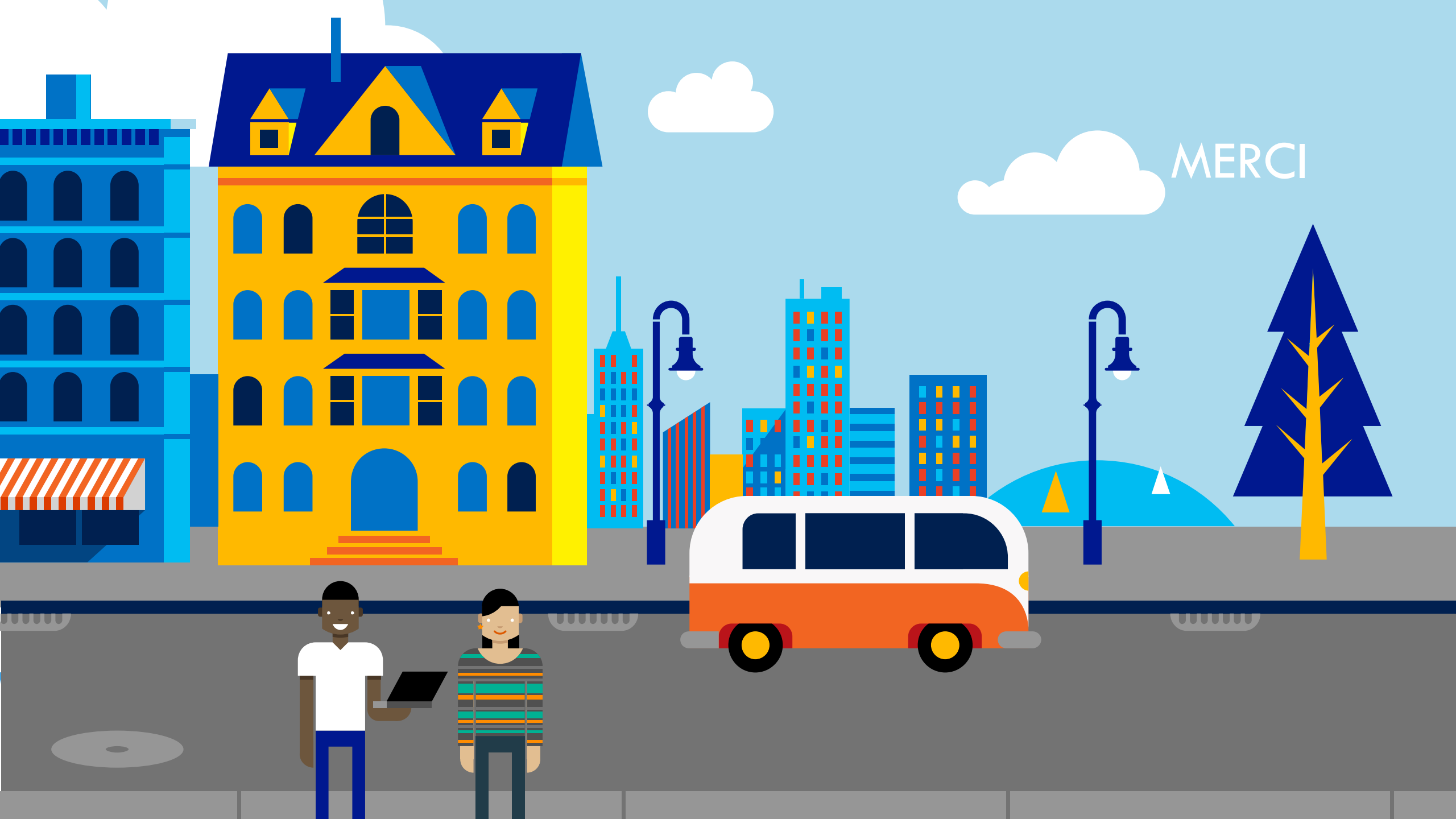
Top **2** %
Classement SSI Secteurs

Top **4** %
Classement SSI Réseaux

Social Selling Index - Aujourd'hui

Le Social Selling Index (SSI) mesure votre efficacité à imposer votre marque professionnelle, à trouver les bonnes personnes, à communiquer avec les bonnes infos et à construire des relations. Mis à jour quotidiennement. [En savoir plus](#)





MERCI