

> SYMANTEC™ PARTNERSNAPSHOT: SSL247



SYMANTEC WEBSITE SECURITY SOLUTIONS PARTNER

SSL247 (www.ssl247.co.uk) is een Symantec Platinum Website Security Partner gevestigd in Londen en het noorden van Frankrijk. SSL247 heeft 40 werknemers en zij helpen meer dan 5000 klanten in Europa en de Verenigde Staten bij het beschermen van hun bedrijven met SSL-certificaten en oplossingen als antimalwarescans voor websites. Ieder personeelslid heeft de accreditaties Symantec Sales Expert (SSE) en Sales Expert Plus (SSE+) en het bedrijf was een van de eerste bedrijven in Europa waaraan de Symantec Website Security Specialization werd toegekend.

AANGEBODEN SYMANTEC-PRODUCTEN

- SSL-certificaten: Symantec, GeoTrust en Thawte
- Code-ondertekening
- Safe Site

AANGEBODEN SERVICES

- Gebruikersverificatie
- Domeinregistratie
- Hostingservices
- Management Consulting
- Business Process Management
- IT Consulting
- IT-implementatie
- Outsourcing

TECHNISCHE ACCREDITATIES

[SSE Website Security Sales Specialist]
[SSE+ Website Security Sales Specialist]

PLATFORMEN EN APPLICATIES

Microsoft Exchange SAN/UC
SSL-certificaten



SNEL EN EENVOUDIG HET JUISTE SSL-CERTIFICAAT

Het kan voor bedrijven een uitdaging zijn om precies te bepalen welk SSL-certificaat zij nodig hebben voor de encryptie van websiteverkeer. Omdat het bedreigingslandschap voortdurend verandert en cyberaanvallen geraffineerder zijn geworden, hebben certificaatautoriteiten de normen en het beleid veranderd voor bedrijven die zichzelf moeten verifiëren.

“De verificatievereisten en hoe het allemaal werkt, zijn voor bedrijven erg ingewikkeld,” zegt Oliver Wilkinson, algemeen directeur van SSL247. “En juist op dat gebied kunnen de consultants van SSL247 de helpende hand bieden.”

SSL247 heeft 40 werknemers, en vestigingen in Londen en het noorden van Frankrijk. Het bedrijf helpt meer dan 5000 klanten in Europa en de Verenigde Staten bij het beschermen van hun bedrijven met SSL-certificaten en oplossingen als antimalwarescans voor websites.

“Wij zitten aan de consultancykant van deze business, in tegenstelling tot onze concurrenten, die resellers of brokers zijn,” zegt Benjamin Tack, commercieel directeur van SSL247. “Wij bieden meerwaarde omdat elke persoon in ons bedrijf de accreditaties Symantec Sales Expert (SSE) én Sales Expert Plus (SSE+) heeft. Dit betekent dat iedereen die onze klanten van dienst is, de juiste kennis en vaardigheden heeft om het beste advies en de beste service te geven, en om voor elke klant de juiste oplossing te vinden.”

Wilkinson merkt op: “Wij hebben ook een slagingspercentage van 100 procent op de examens voor SSE and SSE+. Bovendien zijn wij een van slechts twaalf Symantec SSL-partners wereldwijd aan wie de Symantec Website Security Specialization is toegekend.”

Een reseller moet, om deze specialisatie te verkrijgen, een bepaalde accreditatiedrempel voor zijn personeel hebben behaald en andere zakelijke doelstellingen hebben bereikt. Hierbij worden elite-partners onderscheiden. “Onze Symantec Website Security Specialization helpt ons opdrachten van de grootste corporaties en ministeries te krijgen,” zegt Tack.

En volgens Wilkinson kunnen de consultants van SSL247 dankzij hun expertise de juiste vragen stellen, waardoor er sneller resultaat wordt behaald en de risico's worden geminimaliseerd. “Wij hebben toegewijd personeel dat vooraf grondig onderzoek verricht en alles weet over SSL-validatie,” zegt hij. “Zij zorgen er proactief voor dat orders probleemloos verlopen. Achteraf reageren omdat een order niet werkt, is bij ons niet nodig. Wij kennen geen enkele andere reseller die op deze manier werkt.”

PARTNERPROFIEL

Website: www.ssl247.co.uk

Geografisch marktgebied: EMEA en Verenigde Staten

Hoofdkantoor: Londen, Engeland

Doelgroep (bedrijfsomvang): MKB, ondernemingen, publieke sector

Niveau in Website Security Partner Program: Platinum

Focus op Symantec-oplossingen: Website Security Solutions

Specialisaties in Website Security Partner Program: Website Security Solutions

Tack voegt daaraan toe dat elke klant bovendien een directe lijn heeft met de aan hem toegewezen accountmanager. “Wij bestrijken veel gebieden in Europa en hebben moedertaalsprekers in zes verschillende talen, dus klanten kunnen in de juiste taal met de juiste persoon spreken. Hierin onderscheiden wij ons ook van de concurrentie,” zegt hij.

Het resultaat is dat klanten snel het SSL-certificaat krijgen dat precies bij hun bedrijf past. “Eén klant vertelde ons dat zij drie weken lang met een reseller hadden gewerkt, zonder dat dit enig resultaat opleverde. Vervolgens kwamen zij naar ons toe en wij hadden het in vier dagen voor hen geregeld,” zegt Wilkinson.

Klanten kunnen er ook op vertrouwen dat hun SSL-certificaten zorgvuldig worden beheerd en op tijd worden verlengd. “Een van onze klanten kwam naar ons toe nadat hun vorige reseller een certificaat voor hun e-commerce site had laten verlopen op een vrijdag. Dit werd het hele weekend niet opgemerkt,” zegt Tack. “Zij schatten dat dit hen een omzetverlies van €15.000 (US \$ 19.800) heeft opgeleverd.”



Website Security
Partner Program





Wilkinson merkt op dat naarmate de technologie-omgeving verandert, SSL-expertise klanten meer waarde kan bieden dan ooit tevoren. “Bedrijven moeten meer dingen beveiligen, zoals Microsoft Exchange en Unified Communications-omgevingen, en het bepalen van de juiste beveiliging kost meer werk,” zegt hij.

Zo kunnen bijvoorbeeld tot 100 volledig gekwalificeerde domeinnamen voor omgevingen met Unified Communications (UC), Microsoft Exchange of Mobile Device Manager met één SAN (Subject Alternative Name) SSL-certificaat worden beveiligd. “En juist op dit gebied kan ons SSE en SSE+ geaccrediteerde personeel uitblinken,” zegt Wilkinson. “Zij kennen de ins en outs van complexere omgevingen en kunnen klanten enorm veel tijd en geld besparen. Tegelijk kunnen zij de mogelijke opties in duidelijke taal aan klanten uitleggen.”

SSL247 werd in 2004 opgericht als reseller van GeoTrust SSL-certificaten en begon ook VeriSign-certificaten te verkopen toen GeoTrust werd overgenomen door VeriSign. Toen Symantec vervolgens VeriSign overnam en het VeriSign Trust-zegel veranderde in het Norton Secured-keurmerk, werd SSL247 een Symantec Platinum Partner en namen zij de complete Symantec-portfolio van SSL-certificaten in hun aanbod op. “Het Norton Secured-keurmerk is het meest vertrouwde merk op internet,” aldus Tack. “Dit keurmerk is te zien op elke grote website voor e-commerce en financiële dienstverlening. Voor ons is dit de juiste weg, gezien het ons doel is om meer waarde aan de bedrijven van klanten toe te voegen.”

Volgens Tack kan SSL247 in slechts enkele woorden worden samengevat: “Wij bieden meer consultancy, ondersteuning en service dan alle andere resellers van SSL-certificaten. Wij vormen de brug die klanten helpt om de juiste SSL-certificaten voor hun bedrijven te krijgen, op de snelste en eenvoudigste manier.”

MEER INFORMATIE

Lees meer over het Symantec Website Security Partner Program. Ga naar de website van SSL247 om meer te weten te komen over deze partner.

“Omdat iedereen in ons bedrijf de accreditaties Symantec Sales Expert en Sales Expert Plus bezit, vormen wij de brug die klanten helpt om de juiste SSL-certificaten voor hun bedrijven te krijgen, op de snelste en eenvoudigste manier.”

Benjamin Tack

Commercieel directeur, SSL247