

Fijn dat u interesse toont in een mogelijke Dynamics 365 Partner to Partner samenwerking met Xperity!

Hieronder vindt u meer informatie over de Dynamics 365 partner waarin u interesse heeft getoond. Naast enkele gegevens over het bedrijf krijgt u ook meer inzicht hoe deze partner een mogelijke samenwerking ziet. Hopelijk krijgt u hierdoor een beter beeld.

Mocht u interesse hebben in eerste gesprek met deze partner dan kunt u uw gegevens achterlaten op de pagina waar u dit formulier heeft gedownload (<https://www.copaco.com/nl-nl/dynamics>), vanuit Copaco zal er contact worden opgenomen om een afspraak tussen u en deze partner op te zetten.

Over de organisatie

Xperity
Computerweg 22
3542 DR Utrecht

Overig locatie(s): Noord-Brabantlaan 1A, 5652 LA Eindhoven

Dekkingsgebied (lokaal, regionaal, nationaal, internationaal)

Nederland (en in NL gevestigde HQ's)

Aantal medewerkers, actuele certificeringen

Microsoft Gold Partner, 25-30 medewerkers

Branches (top 3)

- 1. Zakelijke Dienstverlening*
- 2. MKB, Zorg*
- 3. Regional Public*

Focus producten / diensten (CRM, ERP/Business Central/Navision, HR/Talent, Finance, Marketing etc.)

Dynamics 365 CRM (Sales, Service, Marketing, Customer Insight, Power Platform)

Zijn de focus producten schaalbaar?

Ja, focus op 25 - 1000 gebruikers

Wat is jullie USP?

Xperity is een echte specialist op het gebied van CRM binnen het Microsoft Dynamics 365 platform. Daarnaast richten we ons ook op het voeren van de projectadministratie (van lead tot factuur) binnen ditzelfde platform. We bieden een full service-dienstverlening (implementatie, advies, training en support) tegen de hoogste kwaliteit (ISO 9001, 272001).

Een Partner to Partner samenwerking

Waarom de keus voor een P2P samenwerking?

Wij specialiseren ons op Dynamics 365 (CE) en werken op andere terreinen graag samen met anderen, zoals bijvoorbeeld Office 365, Azure of Business Central partners.

Hoe ziet voor jullie een ideaal partner-to-partnership eruit? Wat zijn jullie verwachtingen?

Ideale samenwerking in Partner-to-partner relatie, is ieder vanuit het eigen specialisme de klantbehoeften invult. Partners informeren elkaar en waar nodig/mogelijk helpen elkaar om de klanttevredenheid te vergroten.

Wat zijn voor jullie de vereisten waar een Microsoft 365 partner aan moet voldoen?

Bij voorkeur werken we samen met een partner die zich specialiseert in Microsoft 365 in de volle breedte en zich daarbij richt op specifieke markten.

Welke informatie hebben jullie nodig van een MST-partner om een eerste gesprek aan te gaan met ze?
Welke zaken zouden jullie graag willen weten?

Denk aan de volgende vragen:

- *Waarom wordt Dynamics 365 CRM overwogen?*
- *Voor welke bedrijfsprocessen wordt het overwogen?*
- *Wat wil men ermee bereiken?*
- *Hoe gebeurt het nu?*

Hoe denken jullie erover/ of wat heeft jullie voorkeur m.b.t. leveren licenties?

Bij voorkeur leveren wij de licenties, maar zijn graag bereid om hierover in gesprek te gaan afhankelijk van de klantcase.

Hoe staan jullie tegenover het geven van een high level training sessie over het D365 product aan de M365 partner?

Doen we graag.