

Lead Technical Account Management Services

Schnellere Lösungswertschöpfung

AUF EINEN BLICK

Im Rahmen von Lead Technical Account Management Services steht Ihrem Unternehmen ein VMware-Spezialist, -Support-Experte und -Berater zur Seite, der dem Unternehmen bewährte Methoden und exklusive Tools an die Hand gibt. So ist der fortwährende Erfolg Ihrer verschiedenen VMware-Initiativen gesichert.

DIE WICHTIGSTEN VORTEILE

- Schnellere Lösungswertschöpfung für mehrere VMware-Produkte und -Lösungen
- Kosteneinsparungen durch optimierte Betriebsabläufe
- Schritthalten mit rasanten Technologieänderungen

Geschäftliche Herausforderung

Business-Stakeholder verlangen von IT-Abteilungen, genau aufzuzeigen und nachzuweisen, wie mit Technologie bessere Geschäftsergebnisse erzielt werden können. IT-Abteilungen stehen unter zunehmendem Druck, den reaktiven Modus Operandi hinter sich zu lassen und sich stattdessen strategischen Projekten zuzuwenden, die den Geschäftserfolg beflügeln. Daher haben Sie sich auch für eine Investition in VMware-Technologie entschieden – um Innovationen zu beschleunigen, Kosten zu senken und die Effizienz zu steigern. Ihr Unternehmen muss den besten Weg finden, um eine schnellere Wertschöpfung mit der VMware-Lösung zu erzielen, aktuelle und zukünftige Technologien zu optimieren und gleichzeitig Risiken und Kosten zu reduzieren. Doch als großes Unternehmen mit verschiedenen Business-Stakeholdern und unterschiedlichen IT-Herausforderungen, die mehrere Transformationsinitiativen einschließen, haben Sie ganz besondere Anforderungen.

Übersicht

Mit VMware Lead Technical Account Management Services ist Ihr Unternehmen optimal gerüstet, um das volle Potenzial Ihrer VMware-Investitionen auszuschöpfen, die sich über mehrere IT-Transformationsinitiativen erstrecken und diverse Standorte, Regionen und/oder Tochtergesellschaften betreffen. Wir bieten einen konsistenten Ansatzpunkt, von dem aus die gemeinsam vereinbarte Strategie zuverlässig auf das gesamte Unternehmen angewendet wird. Das gewährleistet technische Konsistenz und den Austausch von Best Practices in allen Unternehmensbereichen.

Lead Technical Account Management Services gewährleisten technische Konsistenz und den Austausch von Best Practices bei allen Aktivitäten und Leistungen, die Ihre Technical Account Manager für Ihr Unternehmen durchführen und erbringen. Dies umfasst:

- Assessments, die ergebnisorientierte Roadmaps und Pläne mit den nächsten Schritten liefern, um kontinuierliche Fortschritte in puncto Transformationen und Operational Excellence sicherzustellen
 - Quantifizierung der Prozess- und Kompetenzreife Ihres Teams anhand anerkannter Performance-Kennzahlen, um Baselines für die Fähigkeiten des Teams zu erstellen
 - Erstellen einer Roadmap, die das schnelle Erreichen Ihrer zukünftigen Statusziele basierend auf dem Assessment Ihres Fähigkeitsgrads und Ihrer Ziele vereinfacht
 - Workshops und Sessions zum Ausbau des Wissens und der Fähigkeiten Ihrer Mitarbeiter
- Orientierungshilfe für Lösungen und Beurteilung von Best Practices, um Möglichkeiten zur Optimierung der Performance zu ermitteln
 - Anhand von Performance-Kennzahlen aus der Systemumgebung werden Bereiche ermittelt, in denen sich eine potenzielle verschlechterte System-Performance und Engpässe auf den Systemzustand auswirken können.
 - Regelmäßiger Vergleich von Betriebsabläufen und Prozessen mit bekannten Best Practices ähnlicher Unternehmen, die von unseren Produktteams entwickelt wurden und auf langjähriger Erfahrung basieren
- Optimierung von Betriebsabläufen, um sicherzustellen, dass Aktivitäten auf die erklärten Technologieziele und -prioritäten abgestimmt sind
 - Systemdiagnosen mit Empfehlungen für bessere Effizienz, Resilienz, Sicherheit und Nachhaltigkeit

MEHR ERFAHREN

Besuchen Sie vmware.com/de/services.

WEITERE INFORMATIONEN

Wenden Sie sich unter vmware.com/de/company/contact.html an einen Professional Services-Experten.

- Brancheninformationen und Benchmarking für Kosteneinsparungen und geringere betriebliche Risiken
 - Nutzung unserer gesamten globalen Erfahrung, damit Sie Technologieänderungen stets einen Schritt voraus sind; Strategische Orientierungshilfe und Empfehlungen zu Initiativen von globaler Tragweite
 - Vergleich Ihrer Umgebung mit Branchen-Benchmarks für Operational Excellence und technische Reife

Über Lead Technical Account Management Services erhalten Sie direkten Zugang zu VMware-Ressourcen von Professional Services über Produktmanagement und Engineering bis hin zum Support, damit Sie Ihre Ziele noch schneller erreichen.

Darüber hinaus profitieren Sie als Kunde von Lead Technical Account Management Services von exklusiven Programmen und Veranstaltungen, auf denen sich Ihr Unternehmen direkt mit Spezialisten austauschen kann, die Sie maßgeblich bei dem Erreichen Ihrer Transformationsziele unterstützen. Dazu gehören auch ein umfassendes Programm bei der VMworld, lokale Workshops und Diskussionsrunden sowie Webcasts.

Die richtige Lösung für Ihr Unternehmen

Lead Technical Account Management Services werden von erfahrenen interdisziplinären Experten erbracht, die an 5 Tagen die Woche ganztägig bereitstehen.

Vorteile

Mit Lead Technical Account Management Services von VMware können Sie Ihre vielfältigen Infrastrukturprojekte schneller und erfolgreicher abwickeln und eine schnellere Wertschöpfung realisieren. Sie profitieren von einem besseren Zugang zu VMware-Ressourcen sowie von mehr Transparenz hinsichtlich VMware-Lösungen und -Produkt-Roadmaps. Dadurch können Sie eine strategierorientiertere Perspektive verfolgen und die Planung und Einführung neuer Technologie beschleunigen.

Ihr Lead Technical Account Manager fungiert als beständiger Ansprechpartner für Sie als Kunde mit mehreren Standorten, Regionen und Tochtergesellschaften und unterstützt Sie dabei, die Technologiestrategie auf Ihre Geschäftsziele auszurichten. Dadurch erreichen Sie effektivere und effizientere IT-Abläufe, was zu maßgeblichen Kosteneinsparungen führt. Ihr Team wird durch einen VMware-Experten bereichert, dessen Hauptaufgabe es ist, Ihre diversen IT-Transformationsinitiativen zu koordinieren und zu beaufsichtigen und das maximale Potenzial Ihrer VMware-Investition in allen IT-Umgebungen zu erschließen. So können Sie den ROI steigern und die IT-Performance verbessern.

Weitere Informationen zu den quantitativen und qualitativen Vorteilen erhalten Sie in der *Total Economic Impact™-Studie von Forrester*. Darin werden die finanziellen Auswirkungen der VMware Technical Account Management Services über mehrere Unternehmen hinweg beleuchtet.

BEDINGUNGEN

Dieses Datenblatt dient ausschließlich zu Informationszwecken. VMWARE GIBT IN DIESEM DATENBLATT KEINERLEI AUSDRÜCKLICHE ODER STILLSCHWEIGENDE ZUSICHERUNGEN. Alle Service-Verträge von VMware unterliegen den [allgemeinen Geschäftsbedingungen](#) für VMware Professional Services. Wenn Sie in den USA ansässig sind, ist der VMware-Vertragspartner für den Service VMware, Inc. Außerhalb der USA ist der VMware-Vertragspartner für den Service VMware International Limited.

Falls Sie dieses Service-Paket außerhalb des ELA beziehen, muss der Service innerhalb der ersten 12 Monate ab dem Kaufdatum bereitgestellt und angenommen werden. Andernfalls erlischt der Service. Im Preis für diesen Service sind Reisekosten und weitere Ausgaben enthalten. Detaillierte Preisinformationen erhalten Sie von Ihrem VMware-Ansprechpartner vor Ort.