

SENSO FAIT DU SUR-MESURE

Visant le marché de la PME de 20 à 100 personnes, l'opérateur Senso offre presque toutes les solutions du grand opérateur, depuis les raccordements RNIS et Internet jusqu'au SIP Trunking, en passant par la convergence fixe-mobile et la communication unifiée. « *Nous ne proposons quasiment que du sur-mesure* », résume Michel Sebis, directeur associé ventes et marketing. En téléphonie, son offre IP Centrex est fondée sur le produit de Centile et est vendue en direct. Mais sur le salon, Senso a annoncé une autre solution : ComDirector, d'Amiritel, plutôt orientée vente indirecte. Aujourd'hui, l'opérateur compte une trentaine de revendeurs actifs et voudrait élargir son panel. Côté support, Senso se partage le travail avec eux : chez le client (postes, réseau local...), c'est du ressort du revendeur, et côté réseau étendu, c'est celui de Senso. Aussi, il forme ses partenaires et les certifie (agrée, certifié, expert). Et, pour 2012, la cible seront les PME multisite.

