

Nominalia presenta su nuevo Programa de Partners

El nuevo programa de Partners evoluciona con el mercado y reúne a distintos perfiles de Partners bajo una misma estructura, ofreciendo servicios mejorados para hacer crecer el negocio del canal a través de soluciones profesionales

Nominalia -compañía del Grupo team.blue, especializada en servicios de hosting, registro de dominios, servidores virtuales y dedicados y más productos, ha anunciado un nuevo Programa de Partners que amplía la capacidad de crecimiento del canal a través de nuevas y renovadas modalidades de socios, facilitando nuevas vías de rentabilidad para el sector.

El nuevo programa de Partners de Nominalia está diseñado para mejorar los incentivos y las oportunidades de negocio del canal, así como también para brindar más flexibilidad y recursos al Partner. Los Partners ahora pueden elegir el tipo de perfil y modelo de negocio que mejor encaje con su organización. Los nuevos roles destacados del Partner para colaborar con Nominalia son: Prescriptor, Afiliado o Distribuidor.

"Creemos que el rol del Partner es fundamental dentro de nuestra organización para el crecimiento y el éxito de Nominalia durante el próximo año", señala Carina Peña, Sales Manager de Nominalia Internet. "El nuevo Programa de Partners ofrece más flexibilidad a nuestros socios, permitiéndoles construir negocios rentables en base a nuestros productos y servicios, al mismo tiempo que les permite ofrecer un valor añadido a sus clientes".

El nuevo Programa permitirá a Nominalia incluir nuevos socios el año próximo, creando nuevas alianzas estratégicas con distintas empresas y organizaciones. Además, incluye mayores incentivos financieros enfocados a la recompensa de sus socios no solo por la distribución y número de productos que venden, sino por el nuevo negocio y crecimiento que generen.

"Creemos que este nuevo y mejorado programa fortalecerá la posición de Nominalia como el socio preferido en nuestro mercado", asegura Carina Peña, Sales Manager de Nominalia Internet.

La implementación del nuevo Programa permitirá a Nominalia reforzar su oferta al canal, con una previsión de incremento del 8% de la facturación del segmento.

Acerca de Nominalia

Nominalia forma parte del Grupo team.blue, líder en la gestión de la presencia en Internet de pymes y emprendedores, con sedes en Italia, Reino Unido, Francia, Portugal y Holanda a través de las marcas Register.it, Namesco Limited y el Grupo Amen.

Con un equipo de profesionales especialistas en presencia online, Nominalia propone a sus clientes una oferta de servicios de calidad accesibles desde la Red y con una gestión a través de herramientas fáciles e intuitivas. Además de ser un registrador acreditado por la ICANN, Nominalia posee una extensa lista de reconocimientos y garantías internacionales que aseguran su presencia en Internet.

Toda la información sobre Nominalia, en www.nominalia.com

Datos de contacto:

Leticia Rodríguez

Departamento de Marketing de Nominalia

+34 617 388 036

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional Marketing E-Commerce Software](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>