

Unser neuer SoftENGINE-Partner stellt sich vor:

F&M Computer Systemhaus GmbH

www.fmc.berlin

Sitz:	D - 13127 Berlin (Bezirk Pankow, im Berliner Nordosten)		
Ein paar Gesichter:	 Frank Lorenz Geschäftsführer fl@fmc.berlin	 Michael Rühling Geschäftsführer mr@fmc.berlin	 Stephan A. Schulz Marketing&Vertrieb sas@fmc.berlin
Über uns:	<ul style="list-style-type: none">• Gegründet 1993,• aktuell 14 MitarbeiterInnen, davon 9 in der Technik		
Branche:	<ul style="list-style-type: none">• Wir verstehen uns als klassisches EDV-Systemhaus und bieten komplette Netzwerk- und TK-Anlagen-Betreuung,• Schwerpunkt: Standortvernetzung & Netzwerk-Security, IT von A-Z		
Typische Kunden:	<ul style="list-style-type: none">• Klein- und Mittelstand, über alle Branchen		
Sortiment / Leistungen:	<ul style="list-style-type: none">• Systemhaus- und EDV-Shop-Leistungen• seit Jahren Sophos-Gold-Partner (Netzwerk-Security)• Virtualisierung (VMware), Backup (Veeam), Archivierung (Inoxision), eMail-Archivierung (Mailstore), Storage-Lösungen (EMC)• Videoüberwachung (z.B. von Geschäften und Baustellen)• eigenes Rechenzentrum mit Server-Hosting & -Housing, verschiedene „Software as a Service“-Angebote: (u.a. Exchange, Mailarchivierung, Backup, Print, Security)• Leistungsspektrum: von punktueller Unterstützung der Kunden-Admins bis zur vollständigen Verwaltung der Kunden-EDV• Als eCommerce-Dienstleister („Fulfillment“) betreiben wir auch Shops von Dritten und realisieren alles aus einer Hand (Lagerhaltung, Beratung und Verkauf, Versand, Fakturierung etc.)		
eCommerce- Kenntnisse:	<ul style="list-style-type: none">• mehrere eigene Shops mit Magento und• Fulfillment-Shops unserer Kunden		
Branchen- Kenntnisse:			
Unternehmens- Ziele:	<ul style="list-style-type: none">• Gemeinsam mit Partnern Neukunden gewinnen• Auf Wunsch andere Partner dort zu unterstützen, wo unsere Kompetenzen liegen (Kundenschutz ist für uns selbstverständlich)• Von anderen Partnern im BüroWARE-Umfeld zu lernen		
Vertriebs- Aktivitäten:	<ul style="list-style-type: none">• Regelmäßige Business-Frühstücke und Webinare• Empfehlungsmarketing• Öffentliche Ausschreibungen• Nutzung der modernsten Marketing-Tools (Web 2.0, Lead-Funnel, Video-Marketing etc.)• Google Adwords		