

Programa de referencias de clientes

¿Le gustaría que tanto usted como su empresa obtuvieran un reconocimiento global por sus logros? SAP Concur ha lanzado el **Programa de referencias de clientes** para mostrar su innovación y éxito tanto públicamente como dentro de su organización. Forma parte de una nueva experiencia como cliente SAP, donde conocerás una amplia variedad de actividades de networking y marketing. Conoce el programa y sus beneficios. ¡No te arrepentiras!

¿Cuáles son las oportunidades?

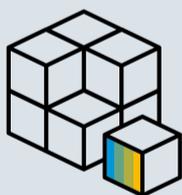
- Ponencias en eventos y webinars
- Vídeo o publicación de su Caso de éxito
- Llamadas 1:1 de referencia con homologos del sector
- Entrevistas con analistas del sector



¿Por qué participar?

- Aumenta la difusión de su organización a nivel global
- Promueve su trabajo y amplifica su éxito
- Demuestra el retorno de la inversión internamente
- Fomenta el networking al conectarle con empresas homologas de forma global
- Obten una exposición positiva ante personas influyentes clave del sector
- Fortalece su alianza con SAP Concur
- Forma parte del exclusivo grupo EMEA Champions Group

¿Qué puede esperar?



Flexibilidad

Usted decide qué tipos de actividades de referencia le interesan y si son adecuadas tanto para su negocio como para sus necesidades personales.



Sin compromisos

Nos adaptamos a su disponibilidad y nos comprometemos a no solicitar más soporte de referencias de lo acordado. Si está ocupado o tiene otro motivo para declinar su participación, lo respetamos.



Un proceso sencillo y claro

Si acepta participar en una actividad de referencia, nuestro Reference Manager trabajará según su disponibilidad para garantizar un proceso simple y fluido.



Solo materiales autorizados de alta calidad

Si creamos material citando su nombre o el de su empresa, puede estar seguro de que solicitaremos su aprobación antes de publicarlo.

¿Cómo me involucro?

Hable con su Account Executive o póngase en contacto con Ekaterina Kazantceva, EMEA Reference Manager: ekaterina.kazantceva@sap.com