

HL2D développe son programme de formation à la VoIP pour son réseau de partenaires revendeurs-intégrateurs

▪ **HL2D, le grossiste spécialiste de la voix sur IP, lance fin septembre une nouvelle série de formations. ▪ Deux formules sont proposées selon la taille des installations : jusqu'à 30 postes (3 jours) et au-delà de 30 postes (5 jours). ▪ Organisées dans les locaux de la société à Versailles, sous la houlette de son directeur technique José Duhamel, ces formations sont validées par une certification.**

HL2D redémarre son cycle de formations cet automne, à destination de son réseau de revendeurs-intégrateurs. Les formations se succéderont à partir d'octobre à raison de deux cycles mensuels, chacune accueillant, dans les locaux de HL2D à Versailles, 7 personnes au maximum.

Chaque mois, deux sessions pour les installateurs en PME/PMI

Deux modules différents seront proposés chaque mois aux intégrateurs, en fonction du nombre de postes IP à installer.

- pour les installations de 2 à 30 postes, HL2D propose des sessions de 3 jours sur matériel Epygi pour un prix de 1 400 € HT ;
- pour les installations de plus de 30 postes, des sessions de 5 jours sur matériel ShoreTel sont organisées pour un prix de 2 500 € HT.

Ces sessions comportent une partie théorique et une partie pratique avec mise à disposition d'un équipement complet – matériels Epygi et ShoreTel en fonction de l'option choisie – pour chaque stagiaire.

Formation pour les installations de 2 à 30 postes sur IPBX Epygi

Pour les petites configurations reposant sur un IPBX Epygi, la partie théorique consiste, notamment, dans l'exposé des principes généraux de la VoIP et la description des protocoles utilisés, puis dans la présentation de la gamme, de ses fonctionnalités et spécificités et, ensuite, dans la définition de la configuration des postes et des logiciels utilisés, y compris en multisites. Sont également abordés les aspects sécurisation, administration, dépannage...

La partie pratique consiste à réaliser une installation avec mise en œuvre des fonctionnalités sur la base de scénarios utilisateur ; il faut également résoudre des problèmes de routage des appels, de dépannage...

Formation pour les installations de plus de 30 postes sur IPBX ShoreTel

Cette formation est plus longue parce qu'elle porte sur des équipements et des configurations plus complexes. Elle reprend les grands principes de la formation précédente pour la partie théorique – généralités, présentation du matériel, en l'occurrence du système Shore Tel, notamment des aspects liés à la configuration et au paramétrage des appareils, à l'utilisation du Call Manager, etc. – comme pour la partie pratique – réalisation d'une installation –, le tout faisant l'objet d'un contrôle final

« À l'issue de ces cours, nos partenaires seront capables d'installer, de configurer et d'administrer des solutions VOIP destinées aux TPE et PME. Nous créons ainsi un réseau de revendeurs spécialistes à la fois des réseaux et de l'informatique », explique José Duhamel, directeur technique de HL2D, qui ajoute : *« Nous avons besoin que nos partenaires soient autonomes, même si nous restons disponibles pour les assister lors du montage d'opérations complexes, en avant-vente comme en après-vente. »*

Une communication bénéfique pour l'activité des partenaires de HL2D

Ces formations donnent de surcroît aux participants, issus généralement de toutes les régions de France, l'occasion de confronter leurs points de vue et d'échanger à propos de leur activité, ainsi que le souligne José Duhamel : *« Ces sessions suscitent des échanges fructueux entre les équipes HL2D et les partenaires de la société qui sont en formation, ainsi qu'entre ces derniers, notamment à l'occasion des déjeuners auxquels participent aussi nos commerciaux ; de là peuvent naître des collaborations qui seront propices au développement de l'activité de nos partenaires. »*

Ces formations, dont les prix sont respectivement de 1 400 € HT et 2 500 € HT, peuvent être prises en charge par le budget formation des entreprises.

Chacune est validée par une certification qui est attribuée à l'issue d'un test effectué à la fin de la session.

À l'issue de la formation, une remise supplémentaire est accordée sur les matériels qu'utilisent les intégrateurs revendeurs qui ont participé à ces sessions, en cas d'acquisition pour leurs besoins propres.

À propos de HL2D. Créé en 2003 par Jehan-Philippe Le Roy, ancien directeur des ventes indirectes de France Télécom, à partir d'une offre centrée sur l'ADSL (DSLAM, routeurs), HL2D est aujourd'hui un spécialiste des équipements pour la voix sur IP. Avec près de 70 partenaires revendeurs et intégrateurs à fin 2007, HL2D atteint un chiffre d'affaires de 4,5 millions d'euros, soit une augmentation de 285 % par rapport à l'année précédente. Pour l'année 2008, HL2D annonce une progression de 55 % sur ces ventes de produits VoIP, ainsi que de nombreux accords de distribution. La société installée à Versailles tire sa force de la qualité de l'accompagnement qu'elle prodigue à ses clients, en avant-vente comme en après-vente : maintenance, support...
Pour en savoir plus : www.hl2d.com

Contacts

Relations presse ■ Agence C3M ■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard, michelle.amiard@agence-C3M.com – Cathy Lacides, cathy@agence-C3M.com

HL2D ■ Jehan-Philippe Le Roy, Président-directeur général, Tél. : 01 70 70 46 46, jpleroy@hl2d.com