

Caribbean Sailing

Teaming & Learning



Chers membres de l'équipe, Partez plein cap sur les ventes Stockage au quatrième trimestre 2001 !

C'est le moment d'appareiller en direction des **Caraïbes**.

Grâce à l'excellence des produits de stockage IBM, de nos solutions uniques et de nos offres extrêmement attractives, les conditions s'annoncent idéales.

Les plus performants d'entre vous, ceux qui atteindront les objectifs fixés, se verront récompensés par une croisière de rêve dans les **Caraïbes**, la TotalStorage Cup 2002. Faites votre objectif, puis laissez-vous ensorceler par la beauté des plages exotiques et les couleurs miroitantes du monde sous-marin.

Les conditions à remplir sont très simples : la qualification dépend du chiffre d'affaires réalisé au cours du quatrième trimestre.

Voici la liste des personnes éligibles :

- **Secteur & SMB Client Managers**
- **Enterprise Server Managers (eSMs)**
- **Winback Sales Representatives**
- **Business Partners**

Modalités : Désignation des participants

Secteur CRs : Les meilleurs seront conjointement désignés par les VP's du secteur et les VP's Stockage, pour les régions ayant atteint leur cible.

eSMs : Les meilleurs seront conjointement désignés par les VP's du secteur et les VP's Stockage, pour les régions ayant atteint leur cible. En outre, un lot sera attribué au responsable du Secteur qui obtiendra le score le plus élevé (en %) pour le quatrième trimestre.

Winback SRs : Les meilleurs seront sélectionnés et nommés conjointement par David Cunningham et Jerry Boezel.

Business Partners : Deux voyages par région seront attribués aux Partenaires Commerciaux qui auront réalisé les meilleures performances en termes de revenu au cours du quatrième trimestre ; l'un récompensera la meilleure croissance annuelle, le second, la meilleure croissance en termes de revenu absolu.

Eligibilité

- **Secteur & SMB Client Managers** (1 siège par région/secteur) – Si l'objectif stockage (SSG) pour le quatrième trimestre est atteint ; Les conditions sont identiques pour les responsables Secteur/PME ; Le participant devra obtenir les meilleures performances pour les produits de stockage (en %)
- **eSMs** (1 par région) – Si l'objectif stockage (SSG) du quatrième trimestre est atteint
- **Winback SRs** – Si l'objectif de position commerciale du quatrième trimestre est atteint
- **Business Partners** – Si l'objectif du quatrième trimestre est atteint

Pour toute question, contactez le responsable régional des ventes des produits de stockage. Pour plus de détails sur nos offres et nos solutions, consultez le site : **w3.ibm.com/sales/systems**

Bonne chance à tous et bonnes ventes pour le quatrième trimestre !

Dietmar Wendt

Vice-Président

**IBM Networked Storage Solutions
Europe, Europe centrale, Afrique**