

Warum sich eine Google Cloud-Zertifizierung lohnt

Mit einer Anmeldung und Zertifizierungen für Google Cloud sind Sie Ihren Marktbegleitern immer einen Schritt voraus

85 %
der Unternehmen führen bis 2025 ein Cloud-first-Prinzip ein.

80 %
der IT-Führungskräfte glauben, dass ihren Beschäftigten Fähigkeiten und Kenntnisse fehlen.

87 %
der einstellenden Manager schätzen praktische Erfahrung und Zertifizierungen gegenüber Kandidat:innen mit einem Hochschulabschluss.

82 %
der einstellenden Manager meinen, dass Cloud-Zertifizierungen Kandidat:innen attraktiver machen.

Im vierten Jahr in Folge
zählen Google Cloud-Zertifizierungen zu den bestbezahlten IT-Zertifizierungen der Branche

Google Cloud-Zertifizierung: Vorteile für Sie. Vorteile für Unternehmen.

- Partnerstatus behalten: Die Zertifizierung ist eine Voraussetzung für den Partnerstatus.
- Wettbewerbsfähig bleiben: Stellen Sie technische Fähigkeiten zur Problemlösung unter Beweis.
- Bessere Karrierechancen: Verbessern Sie Ihre Fähigkeiten, demonstrieren Sie Fachkompetenz und zeigen Sie Ihr Abzeichen.

Beginnen Sie noch heute mit der Google-Zertifizierung!

Auswirkungen des Programms zur Cloud-Zertifizierung*

- 78 % haben mehr Zuversicht für ihre berufliche Zukunft.
- 82 % können bei der Bewerbung ihre Cloud-Kompetenz nachweisen.
- 83 % finden ihren Lebenslauf attraktiver.
- 85 % haben mehr Vertrauen in ihre Cloud-Kenntnisse.

Engagementmodelle auf der Grundlage Ihrer

Marktpräsenz

Erfolg beim Verkauf! Integrieren Sie Google Cloud, Google Workspace und ChromeOS in Ihr Partnerportfolio mit TD SYNnex.

Channel (Vertragspartner) | Distributoren | MSPs

Verkaufen Sie Google-Lösungen an Ihre Kunden.
Arbeiten Sie mit Google Cloud Sales zusammen.
Integrieren Sie Google-Lösungen in Ihr Portfolio.

Entdecken Sie Ihren Weg zu Google Customer Excellence

Google Cloud

Verkauf

- 6 professionell zertifizierte Personen
- 4 Personen mit einer Vertriebsakkreditierung
- 1Mio. USD (Industrielländer) ODER
- 500.000 USD (Wachstumsmärkte) qualifizierter Konsum (beeinflusst und weiterverkauft)
- 5 vertriebsrelevante Kunden-Erfolgsgeschichten
- 3 Neukundenakquisitionen
- Jahresgeschäftsplanung oder JBP

Partner

- 2 technisch zertifizierte Personen pro Region
- 2 Personen mit Vertriebszulassung pro Region

Mitglied

- Geschäftszweck + Geschäftsprofil

Google Workspace

Premier

- 6 professionell zertifizierte Personen
- 4 Personen mit Vertriebszulassung
- 500.000 USD (entwickelte Märkte) ODER
- 250.000 USD (Wachstumsmärkte) qualifizierte Buchungen (beeinflusst und weiterverkauft)
- 3 vertriebsrelevante Kunden-Erfolgsgeschichten
- 3 Neukundenakquisitionen
- Jahresgeschäftsplanung oder JBP

Partner

- 2 technisch zertifizierte Personen pro Region
- 2 Personen mit Vertriebszulassung pro Region

Mitglied

- Geschäftszweck + Geschäftsprofil

chromeOS

Premier

- 6 technische zertifizierte Personen
- 4 Personen mit Vertriebszulassung
- 500.000 USD (entwickelte Märkte) ODER
- 250.000 USD (Wachstumsmärkte) qualifizierte Buchungen
- 3 vertriebsrelevante Kunden-Erfolgsgeschichten
- 12 Neukundenakquisitionen
- Jahresgeschäftsplanung oder JBP
- Jahresgeschäftsplanung oder JBP

Partner

- 2 technisch zertifizierte Personen pro Region
- 2 Personen mit Vertriebszulassung pro Region

Mitglied

- Geschäftszweck + Geschäftsprofil

Mehr erfahren

Trainingsanforderungen für **SecOps-Distributoren**

Alle Partner, die SecOps-Produkte zum Weiterverkauf kaufen – entweder direkt von Google Cloud oder von einem autorisierten Distributor – müssen mindestens sieben zertifizierte Personen pro Region haben: fünf mit Vertriebszulassung und zwei weitere mit einer technischen Zertifizierung.*

SecOps-Vertriebszulassung

Zielgruppe: Vertrieb

Ziel: Die Funktionen der Google Cloud SecOps-Lösung, die Wettbewerbsdifferenzierung und das Wertversprechen verstehen

Dauer: 280 Minuten

Lehrplan des Trainings:

- Vertriebszulassung für Google Cloud
- Übersicht über die Security von Google Cloud
- Übersicht über Chronicle
- Übersicht über Mandiant

Technische Zertifizierung für SecOps

Zielgruppe: Technische Beschäftigte im Vorverkaufsbereich

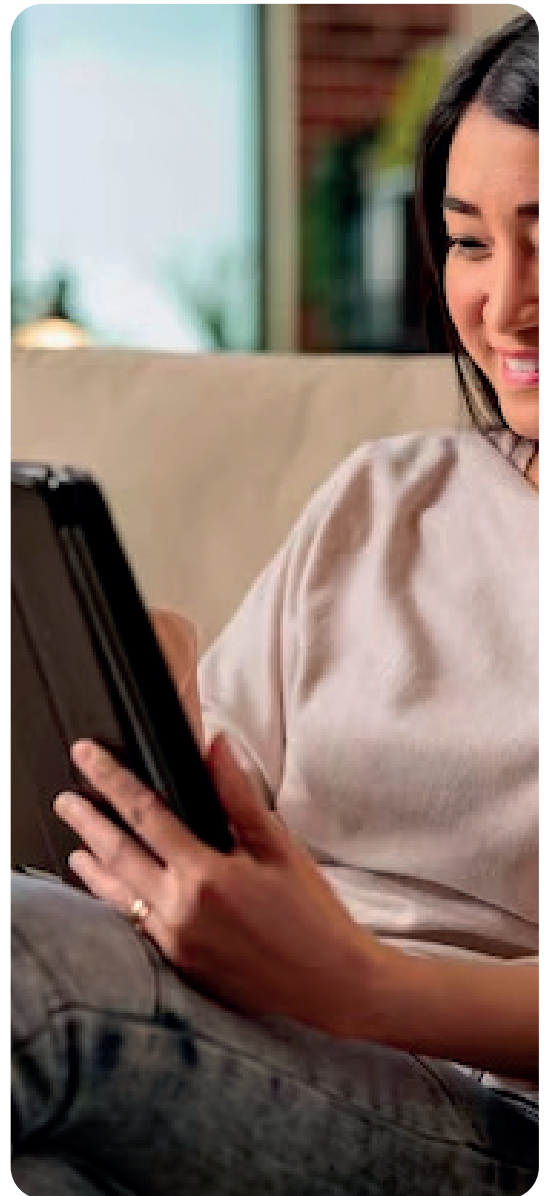
Ziel: Das technische Leistungsversprechen und die Differenzierung verstehen, damit Google Cloud SecOps-Lösungen effektiv für ein technisches Publikum positioniert werden können

Dauer: 630 Minuten

Lehrplan des Trainings:

- Chronicle SOAR
- Chronicle SIEM
- Management der Angriffsfläche in Mandiant
- Mandiant Threat Intelligence
- Manuelle Validierung der Security
- Mandiant-API

* In Bezug auf die Trainingsanforderungen können Vertriebszulassung und technische Zulassung nicht bei derselben Person vorliegen.



Mehr erfahren Sie vom Google Team bei TD SYNnex!

Kontaktieren Sie uns unter
DE: google-germany@tdsynnex.com
AT: ben.schuller@tdsynnex.com
CH: david.lottaz@tdsynnex.com

Google Workspace

Google Cloud

 chromeOS