

Comment Object First a permis à GOTO d'optimiser son offre de sécurité et de construire un véritable pipeline

Introduction et résumé

GOTO est un fournisseur de solutions d'infrastructure cloud avec 15 employés basés à Paris, en France. L'entreprise est fière de soutenir l'activité de ses clients en leur offrant le meilleur niveau de connaissances techniques.

Avec un projet de mise à niveau de ses environnements de stockage objets existants, GOTO a fait de la sécurité des données une priorité absolue.

Le partenariat avec Object First a immédiatement permis à GOTO de répondre à cette priorité. La solution de stockage de sauvegardes sécurisée, simple et puissante d'Object First permet à GOTO à la fois de protéger les données de ses clients contre les menaces telles que les ransomwares, et de renforcer sa compétitivité sur le marché concurrentiel des Managed Services.

Découverte et intégration

GOTO a découvert Object First grâce à une simple recherche sur Internet. Selon Pierre Lefebvre, PDG de GOTO, l'entreprise était sur le point de lancer un projet pour mettre à niveau ses environnements objets et Object First s'est clairement démarqué du lot.

« L'aspect "Sécurité dès la conception" était le facteur le plus important d'Object First. En tant qu'entreprise, nous devons maintenir un niveau de sécurité élevé et cela inclut à la fois les données que nous stockons mais également la gestion des systèmes. »

Après avoir décidé de s'associer à Object First, GOTO a été tout aussi impressionné par la facilité d'installation et d'exécution du dispositif d'immuabilité (Out-of-the-Box). Thibault Huguet, Directeur chez GOTO, souligne :

« La facilité de déploiement est frappante, notamment lorsque vous prenez en compte la différence significative en termes d'efforts requis, par rapport à nos solutions précédentes, pour parvenir au même niveau de sécurité et de performance. »

Pierre Lefebvre confirme :

« L'impact direct a été de pouvoir intégrer Object First à notre portefeuille d'offres plus rapidement que n'importe quelle autre solution. »



Ne pas avoir à se demander si la mise en œuvre d'une solution se déroulera sans problème est un véritable luxe, surtout lorsque cette solution vise finalement à sécuriser vos données.

Pierre Lefebvre
PDG, GOTO



 Entreprise :

GOTO

 Secteur :

Revendeur

 Pays :

France

 Solution :

Object First



Le partenariat

GOTO a tiré parti de son partenariat avec Object First de nombreuses façons.

Pierre Lefebvre a particulièrement apprécié la gamme de supports partenaires proposés, dont les formations sur mesure, ainsi qu'une approche transparente de la tarification et le processus global de ventes :

« Les niveaux de partenariat, la structure tarifaire, la formation, le portail partenaire, chaque chose est claire, bien définie et facilement accessible [...] Une relation fondée sur la transparence est le gage d'un avenir meilleur. Et ceci constitue clairement l'une des bases du programme de partenariat d'Object first. »

Pierre Lefebvre considère cette assistance d'Object First comme déterminante dans la croissance de GOTO :

« Pouvoir bénéficier d'une aide réelle en termes de développement des ventes et marketing est essentiel. Object First a mis à notre disposition toutes ses ressources pour créer et développer notre pipeline de ventes. »

Impact commercial

Alors que le partenariat avec Object First n'en est qu'à ses débuts, les clients de nombreux secteurs différents ont répondu favorablement à GOTO concernant sa nouvelle offre :

« Au cours du premier trimestre de la collaboration, nous avons constaté un fort potentiel en matière de développement avec un vif intérêt de la part de nos clients et prospects », indique Pierre Lefebvre. ***« Nous voyons de la demande dans tous les secteurs d'activité. »***

Cela tient en partie à la facilité de mise en oeuvre de la solution, que Pierre Lefebvre et Thibault Huguet indiquent comme étant rapide, simple et sécurisée pour les clients.

Cependant, pour Thibault Huguet, l'intégration des fonctionnalités avancées de sécurité, comme l'immutabilité garantissant que les données de sauvegarde du client restent sécurisées même en cas d'incidents comme des attaques par ransomware, constitue le principal atout :

« D'autres concurrents revendiquent le fait que la sécurité a été prise en compte dans leur conception, mais leurs modèles de gestion "indépendants du matériel", introduisent d'importantes failles de sécurité dans leurs solutions. Object First a choisi de prendre en charge la sécurité globale, dont la sécurité du matériel, proposant donc un produit sûr de bout en bout dès la conception. »

Conclusion

Grâce à Object First, ce qui avait commencé comme un simple projet de mise à niveau, s'est transformé pour GOTO en opportunité de renforcer considérablement son offre produit et sa position sur le marché.

Des fonctionnalités optimisées de sécurité comme l'immutabilité, ainsi que le support substantiel ventes et marketing, ont permis à GOTO à la fois de garantir la sécurité des données de ses clients mais également de parfaire son offre commerciale compétitive et de générer un véritable pipeline de vente pour l'avenir.