



Digora nomme sa Responsable Ventes Indirectes pour renforcer sa stratégie partenaires auprès des ESN et ISV

Estelle Duranté est nommée Responsable Ventes Indirectes chez Digora. Elle interviendra auprès des ESN et des ISV avec une brique exploitation des bases de données, migration dans le Cloud et valorisation de la donnée.

Paris, Strasbourg, le 29 juin 2022 – Digora, l'expert de la gestion des données, donne de la visibilité à sa stratégie indirecte et partenariats en nommant sa nouvelle Responsable Ventes Indirectes. Estelle Duranté aura pour mission de développer le canal indirect en collaboration avec l'équipe commerciale, de structurer et d'animer le programme partenaires, avec pour spécificité une offre dont la souplesse s'adapte à la multiplicité des configurations et des besoins des clients finaux et de leurs prestataires.

Une demande croissante pour l'expertise Data de Digora

Qu'il s'agisse des éditeurs indépendants (ISV) comme des ESN, la demande de leurs clients pour une expertise bases de données et valorisation data supplémentaire déferle, et ce dans de multiples domaines. Dans cette optique, les fournisseurs et les intégrateurs logiciels et technologiques optent maintenant, et très régulièrement, pour des stratégies de co-développement. En adoptant chez Digora cette spécialité Data et exploitation (infrastructure, logiciel, bases de données), les ESN et les ISV complètent leur offre avec beaucoup de pertinence.

« L'exploitation d'une solution logicielle n'est pas la spécialité d'un éditeur. Digora dispose de tout le savoir-faire et de l'organisation ad hoc pour intervenir auprès des entreprises clientes d'un ISV avec la célérité attendue », explique Gilles Knoery, Président de Digora.

Le secteur public aussi est grand consommateur de services managés et rencontre de plus en plus souvent des problématiques de transition vers le Cloud. Les titulaires référencés aux grandes plateformes d'achat public témoignent d'une récurrence de nouveaux besoins en lien avec le data management.

Estelle Duranté, Responsable Ventes Indirectes France

Pour répondre à la demande, Digora accélère son maillage sur le territoire français et crée le poste de Responsable Ventes Indirectes, qu'elle confie à Estelle Duranté, ingénieur d'affaires.

Entrée chez Digora en 2017 en tant que chargée d'affaires pour l'Île-de-France, Estelle Duranté aura désormais pour mission de créer et de maintenir une animation fonctionnelle destinée à développer la culture du partenariat. À l'écoute du marché, son rôle sera de favoriser l'émergence d'une variété de *business models* selon la dimension, l'organisation et les attentes des ESN et des ISV.

Estelle Duranté incarne dorénavant la formalisation de cette complémentarité que Digora apporte aux ESN depuis de nombreuses années déjà.

Cohérence des partenariats et des sujets portés, structuration du programme, accélération du référencement, animation des forces commerciales, Estelle Duranté veut aussi simplifier, à travers le partenariat, l'organisation des grands projets Move to Cloud des entreprises et organisations du secteur public et de la santé : *« Il existe de très nombreux et nouveaux sujets technologiques. C'est passionnant mais cela exige une excellente coordination entre les acteurs. En confiant à Digora la relation avec leurs éditeurs, les clients finaux sont rassurés et confiants dans la réussite de leurs projets data »* explique Estelle Duranté.

Qui est Estelle Duranté, Responsable Ventes Indirectes chez Digora ?

Responsable de centre de profit pendant 10 ans dans la grande distribution, Estelle Duranté a la fibre entrepreneuriale. Elle met à profit son expertise dans la création d'équipes et l'ouverture de magasins pour accompagner, en parallèle de son activité professionnelle, les demandeurs d'emploi de longue durée au sein de l'association nantaise Un parrain 1 emploi.

En 2009, elle part à Seattle pour parfaire son anglais puis revient en France où, de rencontres en rencontres, elle devient ingénieur d'affaires pour NSIT Systems et y développe le référencement Société Générale et le partenariat IBM.

Avec sa personnalité vive et engageante, Estelle explore l'IT pendant 5 ans dans le domaine des solutions de sécurité, puis choisit d'élargir ses horizons et opte pour le monde de l'infrastructure. Elle postule en 2017 chez Digora, qui la retient en tant que chargée d'affaires Île-de-France.

Estelle développe ainsi un important réseau francilien. En 2021, elle propose au Comité de Direction de Digora une stratégie de structuration du modèle de vente indirecte, qui se traduit par la création d'une nouvelle business unit Ventes Indirectes, et dont la responsabilité lui est confiée. *« Le poste exige de sortir de sa zone de confort. Que se passera-t-il dans 5 ans ? Quels seront les marchés d'avenir ? voilà ce qui m'anime »* déclare Estelle Duranté.

A propos de Digora :

Expert reconnu de la Data, Digora accompagne les entreprises dans la mise en place de la stratégie de gestion des données et sur leurs enjeux de performance, de sécurité, et de disponibilité du SI. Digora propose une offre de Conseil, intégration de fourniture et d'hébergement d'infrastructure, et de «services managés» (Maintenance en Condition Opérationnelle) sur site et/ou dans le cloud.

Créée en 1997 et ayant son siège à Strasbourg, Digora est présente en France (Bordeaux, Lille, Lyon, Paris, Rennes, Strasbourg et Toulouse), au Luxembourg et au Maroc. Le groupe Digora emploie plus de 155 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 31 millions d'euros.

Le capital de Digora est détenu majoritairement par EBRC, Groupe POST Luxembourg, acteur européen spécialiste de la gestion et de la protection des informations sensibles et applications informatiques critiques.

Digora compte 550 clients actifs, grands comptes et ETI de tous secteurs d'activités et a également noué des partenariats solides avec des acteurs leaders du marché de l'IT

Contact presse :

Agence [Portised](#)

Sophie Terrien

06 09 17 24 79

sophie.terrien@portis-ed.fr