

[Marlon Deekman](#) déjà propriétaire de #Tiptel Pays-Bas et Belgique prend la direction de Tiptel France.

Déjà Directeur général de [Tiptel Pays-Bas](#) et [Belgique](#) jusqu'à fin 2022, il a succédé au fondateur et propriétaire #Erhard\_Schäfer de [Tiptel.com GmbH Business Solutions](#) en reprenant également la [France](#) à partir du 31 janvier 2023.

Marlon est évidemment fier et nous fait partager ses ambitions lors de son entretien avec [ITchannelPRO](#).

Tiptel est un nom très connu dans le secteur des télécommunications. L'entreprise d'origine allemande fête cette année son 50ème anniversaire et l'organisation néerlandaise pourrait souffler 30 bougies cette année.

La carrière de Marlon Deekman s'est accélérée. Il y a à peine quatre ans, il est entré chez Tiptel en tant que gestionnaire de comptes, après avoir travaillé chez Telecombinatie, [KPN](#) et [Telfort](#).

Il est devenu directeur général des filiales néerlandaises et belges. En fin d'année dernière, il a surpris tout le monde en reprenant ces pays. Un mois plus tard, il annonçait l'acquisition de Tiptel France.

Tiptel développe et fournit des solutions de communication pour les entreprises, le secteur de la santé et les environnements industriels.

Outre les solutions de communication, Tiptel a connu un grand succès ces dernières années avec les équipements de mesure et #test d'#Argus dédiés aux réseaux de télécommunication.

Ce que peu de personnes en dehors du secteur des télécommunication savent, c'est qu'en tant que distributeur, Tiptel représente également d'autres marques, à savoir [2N](#), [Argus](#), [Akuvox](#), [Doro Group](#), [Ergophone GmbH](#), [Gigaset](#), [Htek](#), [innovaphone](#), [Jabra](#), [Patton](#), [Sangoma](#), [Spectralink Corporation](#), [Yealink](#) et [Yeastar](#).

Un démarrage en trombe

Le mode de commercialisation privilégié est exclusivement la vente indirecte par l'intermédiaire d'un réseau de partenaires. Nombre d'entre eux travaillent depuis des années avec Tiptel aux Pays-Bas ou en Belgique.

Cette fidélité permet à Marlon de démarrer sur les chapeaux de roue, même si une telle acquisition reste passionnante, comme il le sait lui-même. "Je suis honoré et fier d'être le nouveau propriétaire de Tiptel dans ces pays", déclare Marlon.

"Le personnel actuel et nos partenaires de distribution ont jeté des bases solides et saines pour la poursuite de la croissance au cours des dernières années.

Nos partenaires nous connaissent comme un fournisseur fiable où des personnes engagées sont toujours là pour les clients. Il est évident que cela restera le cas.

#### Ambitions avec la France

Après l'acquisition récente de Tiptel France, l'équipe de la filiale située près de Versailles, en région parisienne, fait désormais partie de l'équipe de Marlon. Ces personnes expérimentées travaillent pour Tiptel depuis plus de 20 ans et connaissent bien le marché français, explique Marlon. "D'ailleurs, ils fêtent eux aussi un anniversaire cette année, puisque Tiptel célèbre ses 25 ans de présence en France", ajoute-t-il en riant. "L'acquisition confère à Tiptel une position financière nettement supérieure sur le marché. Nous pouvons investir davantage et ainsi mieux répondre aux attentes des clients", explique Marlon. "Mais le rachat est plus qu'une simple transaction. Avec les employés, je veux développer l'entreprise. J'y crois, car nous avons une position plus forte vis-à-vis des fournisseurs, puisque nous nous approvisionnons pour le compte de trois pays. De plus, avec un portefeuille de produits plus étendu, nous pouvons désormais servir nos partenaires plus largement que nos concurrents. Nous proposons actuellement plus de 20 produits, mais je prévois un élargissement du portefeuille ».

#### Synergie

Tiptel a opéré sur ces marchés dans le passé, mais toujours en tant que filiales distinctes. Marlon veut maintenant rapprocher cela. La force de cet argument était importante dans les négociations avec le fondateur de Tiptel, Erhard Schäfer. « Selon moi, l'organisation Benelux plus la France est plus forte que la somme des trois pays. Il est plus intéressant pour nous de combiner les trois pays. Nous pouvons désormais également servir les clients belges francophones en Wallonie avec des produits que Tiptel propose en France mais que nous ne fournissons pas depuis le Benelux, comme Innovaphone. Et vice versa, bien sûr. Enfin, l'organisation du Benelux acquiert une richesse de connaissances et d'expérience avec les « nouveaux » collègues. Cette synergie dans ces trois pays est décisive pour le succès futur de Tiptel et pour nos partenaires.

#### Partenariat puissant avec les revendeurs

Pour Marlon, une bonne coopération avec les revendeurs est primordiale, quelle que soit la vitesse de croissance. "Sans eux et sans le soutien de collègues, je n'aurais jamais franchi cette étape", déclare Marlon. « En interne et avec nos partenaires, nous sommes clairement sur la même ligne et c'est la base de notre succès. Je suis donc impatient d'utiliser toutes nos connaissances et notre expérience dans le secteur des

télécommunications afin qu'ensemble, nous puissions construire un avenir radieux pour Tiptel aux Pays-Bas, en Belgique et en France. Gardez un œil sur Tiptel, car il y a encore beaucoup de changements, de projets et de collaborations intéressants à venir.

.. Lire l'intégralité de l'interview <http://bit.ly/42hKfst> sur [#ITchannelPRO](#)

