

Erste Schritte mit Bitwarden: Wiederverkäufer oder MSP

Erste Schritte mit Bitwarden: Wiederverkäufer oder MSP

Bei Bitwarden lieben wir unsere Partner! Suchen Sie nicht weiter, wenn Sie ein Managed Service Provider (MSP) oder Wiederverkäufer sind, der mit der Verwaltung von Bitwarden-Organisationen für Ihre Kunden beginnen möchte:

Partner werden

Die Mitgliedschaft im Bitwarden-Partnerprogramm ist schnell und einfach. Unser Partnerschaftsprogramm wurde entwickelt, um Ihren Erfolg in einer Vielzahl von gemeinsamen Prioritäten, strategischen Anforderungen und Kundenvorteilen zu maximieren. [Legen Sie noch heute los.](#)

Laden Sie Ihr Anbieterteam ein

Jeder All-Star-Anbieter braucht ein All-Star-Team. Beginnen Sie damit, die Provider-Benutzer Ihrer Mitarbeiter einzuladen, um [Ihr Kundenmanagement-Team abzurunden](#). **Service-Benutzer** können alle Kundenorganisationen vollständig verwalten, während **Anbieter-Administratoren** zusätzlich Ihre Anbieter-Einrichtung verwalten können. Für die Schutzredundanz empfehlen wir, mindestens einen weiteren Provider-Admin in Ihr Team aufzunehmen.

Onboarding von Kunden

Als Anbieter-Mitglied verfügen Sie über die Schlüssel, um alle Aspekte eines Kundenunternehmens im Namen Ihrer Kunden vollständig zu verwalten. Sie können [neue Kundenorganisationen erstellen](#) oder [bestehende Organisationen bei Ihrem Anbieter einbinden](#).

Einrichten eines Kundenunternehmens

Der Spaß hört nicht auf, wenn ein Kundenunternehmen integriert ist. Bitwarden-Organisationen sind äußerst flexibel und bieten viele Optionen, die auf die unterschiedlichen Bedürfnisse Ihrer Kunden zugeschnitten sind. Werfen wir einen Blick auf die [ersten Schritte zur Konfiguration einer erfolgreichen Kundenorganisation](#).

Graben Sie sich in die Kundenverwaltung ein

Kundenorganisationen ermöglichen es Ihren Kunden, Passwörter, Kreditkarten und mehr sicher zu teilen, und geben Ihnen die Tools an die Hand, um diese Dinge in ihrem Namen zu verwalten. Es gibt eine Menge, was Sie tun können, aber hier sind einige [wichtige tägliche Aufgaben, die Sie als Anbieter angehen werden](#).