

REALTECH nel mercato Telco con l'offerta RM-CA

REALTECH Italia - azienda che opera nella progettazione, nella realizzazione e nel governo di soluzioni IT innovative per la gestione dei processi di business aziendali e per il presidio dei sistemi informativi – è fortemente presente anche nel mercato delle telecomunicazioni dove si pone come il partner ideale per la fornitura di soluzioni e servizi mirati per aiutare le aziende che operano in questo settore ad essere sempre più competitive.

La recente liberalizzazione del mercato delle telecomunicazioni, che ha segnato il passaggio da una fase di monopolio a una nuova fase caratterizzata da una concorrenza sempre più agguerrita, ha fortemente cambiato le esigenze di tali aziende che necessitano oggi di ottimizzare le infrastrutture tecnologiche riducendo al tempo stesso i costi e i tempi. Le aziende operative in ambito Telco si sono trasformate infatti da semplici fornitori di servizi di telefonia (più che altro fissa) ad aziende in grado di fornire una variegata offerta di servizi basati su tecnologie innovative (banda larga, comunicazione mobile, Internet, videotelefonia, ecc.). Inoltre, il numero di operatori di telefonia è aumentato in modo esponenziale e la concorrenza è sempre più agguerrita, quindi la conquista e il mantenimento del cliente diventa difficoltosa. Diventa quindi di

fondamentale importanza offrire servizi all'avanguardia e personalizzati per incrementare il business seguendo l'evoluzione del mercato.

Per il mercato Telco REALTECH offre i servizi RM-CA (Receivables Management-Contract Accounting), soluzioni complete in materia di payment e gestione del credito operativo che forniscono alle aziende un sistema strategico per la gestione e il controllo della contabilità in tutte le sue fasi: dal controllo della contabilità classica, del credito a sofferenza, delle anagrafiche, alla fatturazione e infine al recupero crediti. Il servizio viene implementato da REALTECH sempre dopo la definizione di un progetto in cui vengono analizzate innanzitutto le necessità dell'azienda. Successivamente viene sviluppato un progetto ad hoc appositamente studiato per il cliente che viene seguito in tutte le fasi del processo di implementazione. Nella fase post implementazione REALTECH offre anche dei corsi di formazione per tutti i dipendenti che utilizzeranno i servizi RM-CA, per garantire che tutte le funzionalità vengano sfruttate al meglio.

Inoltre, REALTECH ha creato un centro di competenza composto da un gruppo di eccellenza, consulenti estremamente preparati nel settore che si ritrovano a cadenze molto brevi per condividere i progetti realizzati e apprendere nuovi metodi.

www.realtech.com

Novembre 2007

