



Caso de éxito de Grupo CIE Automotive, resaltado en la cabecera de la nueva web de Solmicro.

Solmicro incorpora la línea de RRHH a su portfolio de soluciones

> SOFTWARE DE GESTIÓN

El fabricante de software de gestión Solmicro, que el pasado año se integró en el grupo italiano Zucchetti, acaba de lanzar su nueva web y renovar su blog especializado, para trasladar una imagen renovada y actual acorde con los nuevos tiempos y con la posición que ocupa en el mercado.

Cabe recordar que el Grupo Zucchetti factura 410 millones de euros, tiene 3.350 empleados, (1.000 de ellos en el área de I+D), 135.000 clientes y 900 partners en Italia -200 alrededor del mundo-, y el grupo está presente en más de 50 países, mientras que el equipo de Solmicro está formado por 300 profesionales, más de 1.200 empresas clientes y 25.000 usuarios. Actualmente está presente en el exterior a través de su red de distribuidores internacionales en Ecuador, y Colombia.

Renueva su web y blog especializado para adecuarse a su nueva posición de mercado

En esta colaboración, Solmicro ha añadido recientemente una nueva solución a su portfolio: HR Infinity, la solución para la gestión del capital humano desarrollada por Zucchetti y que ya se ha implantado en más de 25.000 empresas. En su nueva web Solmicro da un lugar relevante a esta nueva línea de negocio y a comunicar su alianza con el Grupo Zucchetti.

En la estructura de la nueva página el mayor protagonismo reside en sus cinco líneas de negocio: software ERP-CRM con ocho desarrollos verticales, gestión de recursos humanos, business intelligence, ERP-CRM

'cloud' y gestión de proyectos e-Business.

Canal de distribución

La estrategia del fabricante de software siempre ha concedido gran importancia al modelo de distribución centrado en el canal. Por ello, su nueva web cuenta con una sección específica donde se muestran las ventajas de formar parte del canal de distribuidores, así como los beneficios de su programa de capacitación de 'partners'.

Además, en esta sección el usuario encontrará un buscador por provincias que le permite consultar la red de distribuidores nacionales e internacionales y le facilita la búsqueda del distribuidor ERP-CRM certificado más cercano. La sección cuenta también con una extranet donde los partners encontrarán toda la información técnica que puedan necesitar.

[Estrategia Empresarial]

Ibermática y la ONCE extienden su alianza tecnológica hasta 2021

> TEC. DE LA INFORMACIÓN

Ibermática y la ONCE han extendido su alianza tecnológica con un nuevo contrato de externalización de servicios hasta 2021, fecha en la que la compañía tecnológica y la organización superarán los 20 años de trabajo conjunto.

Esta operación, que en el año 2001 supuso el mayor contrato de externalización integral de servicios en el mercado español, es uno de los ejemplos más representativos de una sólida 'alianza tecnológica' en el sector TIC. Y es que, además de este contrato de 'outsourcing', ambas entidades han impulsado muchos otros proyectos informáticos de distinta índole.

El nuevo contrato, ratificado por el director general de la ONCE, Angel Sánchez, y el consejero delegado de Ibermática, y Juan Ignacio Sanz, supone dar servicio a un grupo de casi

70.000 profesionales, supera los 100 millones de euros y engloba áreas como el desarrollo de aplicaciones de gestión y de juego, y el soporte a su infraestructura IT completa, incluyendo servidores de aplicaciones,

Supone dar servicio a 70.000 profesionales y supera los 100 millones de euros

gestión de red de comunicaciones, gestión de incidencias y soporte 'in situ'.

Ibermática ha completado también recientemente el proyecto de Evolución de los Sistemas de Información de la ONCE, que ha permitido la migración de las soluciones de negocio de la organización desplegadas con tecnología Natural/Adabas a una arquitectura orientada a servicios y con estándares abiertos. [EEI]

En imagen Angel Sánchez, director general de la ONCE y Juan Ignacio Sanz, consejero delegado de Ibermática.



|| Ibermática

25 años ofreciendo la información más relevante

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

ESTRATEGIA [empresarial]

Empresa

Dirección

Ciudad/Población

Provincia

C. P.

Teléfono Fax

e-mail C.I.F.

Nombre

Actividad

Deseo realizar suscripciones a su publicación **Estrategia Empresarial**, a nombre de las personas arriba indicadas, por un período de un año y al precio de 175 euros/suscripción (IVA no incluido).

FORMA DE PAGO

Transferencia por 187,20 euros/suscripción (180€ + 4% IVA) a favor de Editora del País Vasco 93, S.A.

Domiciliación bancaria

Banco

Sucursal

Cuenta Nº

Firma

ESTRATEGIA [empresarial]

Enviar Boletín de Suscripción a:
Estrategia Empresarial. Edificio Albia I • Planta 6 Dpto. 4 • San Vicente, 8 • 48001 BILBAO
Suscripción telefónica: Tfno.: 94 427 44 46 • Suscripción internet: suscripciones@estrategia.net