

Kropla draży skałę

orange™

Długotrwała, owocna współpraca często zaczyna się od niepozornych kontaktów handlowych. Sprzedaż kart SIM dla operatora telekomunikacyjnego nie jest wyzwaniem w świecie zaawansowanych technologii, ale to właśnie ona stała się punktem wyjścia do wielomilionowych kontraktów.

Tak właśnie było w przypadku współpracy Orange z jednym z największych producentów podzespołów w branży motoryzacyjnej.

Wyzwanie i cele

Przedsiębiorstwo zatrudniające tysiące pracowników w Polsce i na świecie potrzebuje przede wszystkim sprawnej komunikacji. **Niezawodna łączność – zarówno tradycyjna, jak i mobilna – jest podstawą sprawnego działania wielooddziałowej firmy.** Potrzeba ujednoczenia komunikacji była pierwszym etapem współpracy z Orange.



Wdrożenie



Początki współpracy obu firm to w głównej mierze obsługa floty mobile oraz usługi tradycyjnej telefonii. Na początku została zawarta umowa z Orange na usługi telefonii komórkowej oraz zakup ratalny telefonów komórkowych. Dodatkowo została przeniesiona do sieci Orange usługa **SMS Hurt** wspierająca proces produkcyjny.



Po udanej realizacji pierwszego kontraktu przyszedł czas na podsumowanie i omówienie dalszej współpracy. Przełomem okazała się dostawa akcesoriów przygotowanych specjalnie na zamówienie klienta. Dostarczone etui spotkało się z zainteresowaniem w siedzibie głównej firmy i kolejne partie towaru zostały dostarczone również bezpośrednio do centrali.



Te pozornie skromne początki współpracy zainicjowały globalne kontrakty w obszarze infrastruktury IT. Okazały się kroplą drążącą skałę.



Kolejnym etapem współpracy było zapewnienie macierzy dyskowych oraz przełączników sieciowych. W następnym kwartale są planowane różne wdrożenia, m.in. dostawa serwerów. Rozpoczęły się również rozmowy dotyczące dostawy laptopów w ramach wymiany sprzętu. Jeżeli oferta spełni oczekiwania klienta, to w ciągu roku zostanie dostarczone kolejne kilkaset urządzeń.

Efekty i korzyści

Współpraca pomiędzy firmami rozpoczęła się od Polski – począwszy od pierwszych dostaw usług telekomunikacyjnych po zaawansowany sprzęt komputerowy.

Terminowość realizacji zamówień i ceny dostosowane do oczekiwań klienta sprawiły, że współpraca została poszerzona o kolejne kraje i jest realizowana poprzez centralę firmy.

Plany na przyszłość

Pierwsze zamówienie zostało zrealizowane na tyle sprawnie, że centrala zaczęła wysyłać zapytania dotyczące rozszerzenia współpracy w kolejnych krajach na terenie całej Europy.

