

26 июня 2012

ГК «КОРУС Консалтинг» победила в конкурсе партнерских ИТ-решений компании Microsoft

По результатам международного конкурса партнерских решений Microsoft Partner Awards, ГК «КОРУС Консалтинг» стала финалистом в номинации Dynamics Distribution Partner 2012, а по результатам российского конкурса ГК «КОРУС Консалтинг» завоевала первенство в номинации Microsoft Dynamics CRM Russian Partner 2012.

Ежегодно на Международной партнерской конференции Microsoft Worldwide Partner Conference (WPC) компания Microsoft называет лучших партнеров по результатам конкурса Partner Awards, выбирая из более чем 3000 заявок со всего мира. ГК «КОРУС Консалтинг» становится финалистом в номинации «Партнер года в дистрибуции» второй год подряд: в этот раз благодаря инновационному продукту – комплексному решению для дистрибуторов на базе Microsoft Dynamics AX, Microsoft Dynamics CRM, Microsoft SharePoint и Microsoft Project Server.

«Это решение – отражение новейших тенденций в управлении информационной инфраструктурой. Мы наблюдаем рост числа комплексных проектов, когда различные ИТ-платформы интегрированы между собой еще на стадии проектирования единого решения, - рассказывает Александр



Семенов, генеральный директор ГК «КОРУС Консалтинг». – Мы разработали оптимальный программный комплекс, который позволяет максимально задействовать стандартную функциональность систем и сократить объем доработок – все это минимизирует бюджет и сроки реализации проекта, а также сопутствующие риски. Мы благодарны корпорации Microsoft за высокую оценку наших инновационных решений – такая почетная награда подтверждает, что наш подход соответствует стандартам качества, которые корпорация предъявляет к своим партнерам».

Внедрение Комплексного решения уже стартовало, например, в компании «Арсенал+» - крупном ИТ-дистрибуторе Уральского региона. «Нам была необходима единая информационная система, обеспечивающая поддержку каждого процесса и, при этом, общее видение работы компании. Благодаря масштабной отраслевой экспертизе «КОРУС Консалтинг» предложил нам наиболее интересное решение и, по нашему мнению, самый эффективный подход к внедрению», - комментирует Юрий Мельников, первый заместитель генерального директора ГК «Арсенал+».

В этом году наряду с традиционным международным конкурсом лучших партнерских ИТ-решений впервые был проведен отдельный конкурс среди российских партнеров компании Microsoft. Победителями локального конкурса стали те компании, которые смогли продемонстрировать инновационный подход к ведению бизнеса и созданию решений на базе технологий Microsoft, а также использовали преимущества сотрудничества с Microsoft для поиска новых возможностей для продвижения своих продуктов на рынке. ГК «КОРУС Консалтинг» победила в номинации Microsoft Dynamics CRM Russian Partner 2012 как компания, показавшая максимальную

результативность в проектах по внедрению Microsoft Dynamics CRM.

ГК «КОРУС Консалтинг» - разработчик отраслевых решений на базе Microsoft CRM для кредитно-финансовых учреждений, авиации, лизинговых компаний, оптовой торговли и дистрибуции, сферы ЖКХ, телекоммуникаций и страхования. Кроме того, «КОРУС Консалтинг» - автор кросс-отраслевого решения для автоматизации деятельности отделов продаж и маркетинга «Мастер продаж».

«Наша компания фактически взяла на себя миссию популяризации CRM как философии ведения бизнеса, - отмечает Мария Бар-Бирюкова, директор департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг». – Взаимоотношения с клиентами и партнерами, продажи и маркетинг в России пока только начинают автоматизироваться, поэтому перед нами, как перед драйверами этого процесса, стоят масштабные задачи по продвижению CRM-решений. Поддержка Microsoft, как глобального поставщика CRM-платформы, чрезвычайно важна для нас».

Торжественное награждение ГК «КОРУС Консалтинг» и других победителей пройдет в начале июля 2012 года в г. Торонто, Канада, в рамках российского приема на партнерской конференции Microsoft Worldwide Partner Conference 2012.

О ГК «КОРУС Консалтинг»

ГК «КОРУС Консалтинг» - один из наиболее успешных партнеров Microsoft в Центральной и Восточной Европе. Компания входит в элитный клуб партнеров Microsoft President's Club и обладает всеми ключевыми

компетенциями Microsoft. В активе компании более 20 уникальных решений для различных отраслей экономики и горизонтальных задач бизнеса.

Среди клиентов - крупнейшие торговые предприятия и сети («Кораблик», «О'КЕЙ», «ЦУМ»), дистрибуторы (AhlSell, VBH, SuperWave, «Элтех», «Марвел-Дистрибуция», «Арсенал+»), промышленные и производственные предприятия («МАЙ», «Первоуральский новотрубный завод», «Руструбпром», Smurfit Kappa), авиатранспортные (аэропорт «Пулково», «Трансаэро»), телекоммуникационные (холдинг «Связьинвест», «МТТ», «Башинформсвязь») и энергетические компании («РАО Энергетические системы Востока», «Группа Е4»), компании финансовой (банк «Санкт-Петербург», «Альфа-банк») и швейной отраслей («БТК-групп»), а также многие другие. География деятельности охватывает Россию, СНГ и страны Европы.