

19 сентября 2006

«КОРУС Консалтинг» - лучший партнер Microsoft в металлургии, ритейле и транспорте

Корпорация Microsoft подвела итоги конкурса «Ведущие поставщики решений Microsoft Dynamics в отраслях в 2005-2006 гг». По результатам этого конкурса компания «КОРУС Консалтинг» была признана лидером среди поставщиков решений Microsoft Dynamics для таких отраслей, как металлургия, розничная торговля, дистрибуция и транспорт.

Корпорация Microsoft подвела итоги конкурса «Ведущие поставщики решений Microsoft Dynamics в отраслях в 2005-2006 гг». По результатам этого конкурса компания «КОРУС Консалтинг» была признана лидером среди поставщиков решений Microsoft Dynamics для таких отраслей, как металлургия, розничная торговля, дистрибуция и транспорт.

Итоговые позиции компаний определялись по таким показателям, как объем продаж решений на базе продуктов Microsoft Dynamics в каждой отрасли, наличие зарегистрированных отраслевых решений, число новых клиентов за прошедший финансовый год и публикации по истории успешных внедрений. Компания «КОРУС Консалтинг» имеет два отраслевых решения, сертифицированных Microsoft - КОРУС|Ритейл и КОРУС|Металл, а в указанный период число ее клиентов, выбравших продукты Microsoft

Dynamics, пополнилось 15 компаниями.

«То, что наш вендор особо отметил наши достижения в сфере отраслевой специализации, является для нас подтверждением правильности выбранного пути развития, - комментирует Денис Свердлов, член совета директоров компании «КОРУС Консалтинг». – Наша компания одной из первых на российском рынке выбрала стратегию вертикализации: в 2001 году в ее структуре выделился специальный департамент, специализирующийся на решениях для розничной торговли. Вскоре эта стратегия вывела нас в лидеры на ритейловом рынке. Сегодня наши клиенты получают решения, включающие в себя опыт передовых компаний, разработанные в соответствии со специфическими требованиями рынка и успешно прошедшие «отраслевую проверку качества».

«Мы остановили выбор на отраслевом решении Axapta Retail, поскольку оно изначально учитывало весь спектр бизнес-процессов в рамках розничной сети при минимальном количестве доработок, - комментирует Дмитрий Донченко, финансовый директор сети супермаркетов SPAR. – Это позволило нам реализовать проект в достаточно сжатые сроки и значительно упростило процедуру запуска новых магазинов, что особенно важно для нас как для быстрорастущей торговой сети. На наш взгляд, наличие у «КОРУС Консалтинг» собственных отраслевых решений сегодня становится одним из наиболее весомых аргументов в пользу выбора именно этой компании в качестве партнера».