

06 августа 2012

«КОРУС Консалтинг» стал лучшим реселлером года в Центральной и Восточной Европе по решениям Microsoft Dynamics

Статус лучшего реселлера года присуждается партнеру за наибольшее количество проданных лицензий по продуктам Microsoft Dynamics. Этот статус является показателем отличной работы, объективного признания лидерства компании на рынке и глубокой экспертизы команды партнера.

Системный интегратор ГК «КОРУС Консалтинг» специализируется на внедрении всей линейки продуктов Microsoft Dynamics: ERP-системы для средних и крупных предприятий MS Dynamics AX, ERP-системы для малых и средних предприятий MS Dynamics NAV и CRM-системы для предприятий любого масштаба MS Dynamics CRM, а также других продуктов Microsoft. Этой экспертизе в «КОРУС Консалтинг» - больше 10 лет, и это одна из практик, с которых начинался бизнес компании. За эти годы «КОРУС Консалтинг» получил глубокий опыт работы в различных отраслях и собрал одну из лучших и крупнейших команд на рынке - **более 100** сертифицированных специалистов выполнили уже более **100 проектов** на базе продуктов Microsoft.



Кроме того,

- На системах семейства Microsoft Dynamics, внедренных ГК «КОРУС Консалтинг», работают более **8000** пользователей AX, более **1500** пользователей NAV, более **2500** пользователей CRM.
- Получено более **60** наград от Microsoft. В июле 2012 года системный интегратор был награжден на партнерской конференции Microsoft Worldwide Partner Conference 2012 в Торонто в номинациях Dynamics Distribution Partner 2012 и Microsoft Dynamics CRM Russian Partner 2012.
- Группа компаний «КОРУС Консалтинг» является разработчиком **более 20 специализированных решений** на базе продуктов Microsoft, среди которых «КОРУС|Ритейл» - решение для торговых сетей, «КОРУС|Дистрибуция» - комплексное решение для дистрибуторских компаний, отраслевые CRM-системы для финансовых, строительных, торговых, телекоммуникационных и транспортных компаний, решения на платформе SharePoint Server и другие.
- Системный интегратор одним из первых предложил рынку **комплексный подход** - автоматизацию на одной платформе различных бизнес-задач компаний (ERP + CRM, CRM + портал, BI + CRM, портал + документооборот + ERP и т.д.).

«Наша команда росла и получала опыт в реальных проектах вместе с вендором и самими клиентами. Сейчас главные достоинства ГК «КОРУС Консалтинг» - это высокий экспертный уровень команды, гибкость по отношению к клиентам, лучшие условия поставок лицензий, быстрота и четкость внедрения систем. 100% всех новых проектов ГК «КОРУС Консалтинг» получает либо в результате выигранных открытых тендеров,

либо по рекомендациям наших клиентов, - комментирует генеральный директор ГК «КОРУС Консалтинг» Александр Семенов. – Мы работаем в самых конкурентных, активно растущих отраслях и видим глубокую заинтересованность собственников и управленцев в правильном и интенсивном развитии компаний при помощи ИТ. Некоторые клиенты заказывают у «КОРУС Консалтинг» систему еще до открытия бизнеса, в качестве примера можно привести сотрудничество с крупнейшей торговой сетью "ОКЕЙ", которое началось еще на этапе строительства первого гипермаркета в Петербурге и продолжается уже более 10 лет. Большинство клиентов ГК «КОРУС Консалтинг» по направлению MS Dynamics доверяют нам техническую поддержку систем и обращаются к нам снова, с другими задачами, по мере роста и развития бизнеса, например, московский "ЦУМ" (под управлением группы Mercury), "Арсенал+", "Кораблик", VBH и другие».

Напомним, что ГК «КОРУС Консалтинг» — партнер корпорации Microsoft с 2001 года, Золотой Сертифицированный Партнер с 2003 г. и обладатель Золотых компетенций партнерской сети по ERP и CRM с 2010 г. «КОРУС Консалтинг» - участник элитных клубов Microsoft Dynamics® Inner Circle (2011, 2010, 2009, 2007) и Microsoft Dynamics President's Club (2011, 2010, 2009, 2007, 2006). 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.

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.