

PRODUSE SI SERVICII

ÎN VREMURI DE CRIZĂ,

“iQuest Group” se concentrează pe clienții stabili

Într-o perioadă economică dificilă pentru firme, indiferent de domeniul de activitate, compania de software româno-germană, “iQuest Group”, care are peste 260 de angajați în divizia de IT, și-a propus ca în 2009 să atingă cifra de afaceri înregistrată anul trecut, concentrându-se pe clienții stabili, pe termen lung.

Directorul general “iQuest Group”, Cornelius Brody, ne-a declarat că, deși firma simte efectele crizei, aceasta reușește să-i facă față “mai bine decât majoritatea firmelor despre care auzim din piață”. În acest sens, domnul Brody susține că “nu numai că păstrăm echipa intactă, fără să concediem pe nimeni, dar continuăm să angajăm punctual colegii noi. Focusul nostru este în continuare să rămânem competitivi și pe timp de criză. Avem un model de business solid. Organizăm în așa fel partea de Account Management și implementare de proiecte încât să asigurăm costuri minime pentru client. În acest scop ne bazăm pe parteneriate strategice”, ne-a mai spus directorul grupului.

Investiții în training, certificări tehnice și bibliografie de specialitate

În opinia domnului Brody, dezvoltarea unei companii de software înseamnă, în principal, trei lucruri – o echipă de profesioniști, atenție acordată în permanență clienților și obiective concrete. În ceea ce privește “iQuest”, un rol foarte important îl joacă investițiile în training, certificări tehnice și bibliografie de specialitate, la care se adaugă pasiunea și angajamentul pentru ceea ce faci. De asemenea, “ca să ai rezultate excepționale nu este suficient să ai oameni foarte buni; e nevoie și de un cadru organizațional care să încurajeze excelența, calitatea,



Cornelius Brody, director general “iQuest Group”: “Acele firme care vor reuși să fie flexibile și inovative, orientate cu adevărat către piață și clienți, vor trece peste greutăți”.

lucrul în echipă”, ne-a mai precizat domnul Brody.

Un rol esențial în obținerea succesului îl au clienții, consideră reprezentantul companiei de software. “Este absolut necesar să le înțelegi cerințele, să le acorzi importanță, să livrezi servicii de calitate, de multe ori peste așteptări. Astfel crezi parteneriate pe termen lung cu ei, îți asiguri continuitatea afacerii și te dezvolți ca firmă”. Potrivit directorului “iQuest”, este nevoie și de viziune, obiective clare și o strategie; cu alte cuvinte, capacitățile și competențele firmei prin care pot fi atinse aceste obiective. “În acest proces, transparența, consecvența în comunicare și implementarea strategiei, precum și o bună cunoaștere a pieței sunt

vitale”, este de părere domnul Brody.

Acesta a adăugat că firma pe care o reprezintă a intensificat activitățile de promovare și vânzări, a dezvoltat servicii complementare sau noi folosind eficient capacitățile și competențele dezvoltate în firmă și speră ca astfel să reușească menținerea cifrei de afaceri din acest an la aceeași valoare ca și cea de anul trecut, deși nu e ușor.

Firmele flexibile, inovative, orientate către piață și clienți vor trece peste greutăți

În opinia reprezentantului “iQuest Group”, în această perioadă, “acele firme care vor reuși să fie flexibile și inovative, orientate cu adevărat către piață și clienți, vor trece peste greutăți. Desigur, mai e nevoie și de puțin noroc.

Dar, așa cum spunea Pascal, norocul îi favorizează pe cei bine pregătiți”. Domnia sa a continuat, spunând că “privim criza economică și ea un generator de oportunități de perspectivă. Nu este prima prin care am trecut cu succes. Am învățat din trecut că o astfel de perioadă te înțelege, te provoacă să te adaptezi, să eficientizezi și să-ți verifici deciziile strategice, nu doar pe cele tactice”.

Într-un an cum este 2009 din punct de vedere economic, directo-

rumănești recunosc nevoia de creștere a performanței și de aceea există interes pentru acest tip de soluții”, a conchis domnul Cornelius Brody.

romănești recunosc nevoia de creștere a performanței și de aceea există interes pentru acest tip de soluții”, a conchis domnul Cornelius Brody.

Dorința firmelor vestice de a reduce costurile ar putea să le determine să-și îndrepte proiectele către țări cu prețuri mai accesibile sau un raport mai bun calitate-preț.

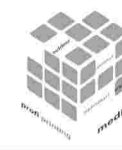
romănești recunosc nevoia de creștere a performanței și de aceea există interes pentru acest tip de soluții”, a conchis domnul Cornelius Brody.

COSMINA CAPALĂU

BUSINESS GHID

PROFI PRINTING MEDIA

Productie publicitate indoor-outdoor



Bannere
Mesh-uri
Autocolante
Roll-upuri

Inchiriere standuri expoziționale

Bd. Mărășei, nr. 65-67, Psc. Publicitate, officia@profiprinting.ro
Intrarea D (Romexpo), sect.1, 0754.087.123124
București 0741.185.510 0744.326.968

www.profiprinting.ro

GRUBER
www.ambalajedincarton.ro

Ambalajul care vinde produsul tau.

Tel: 021.410.28.12
0723.348.209
0723.385.355

Peste 200 de disponibilizări la CE Turceni și Rovinari

Aproximativ două sute de salariați ai Complexurilor Energetice Turceni și Rovinari vor fi disponibilizați, până la sfârșitul anului, informează Agerpres.

Potrivit directorului CE Turceni, Eugen Tunaru, 150 de salariați vor pleca acasă, urmând să primească salarii compensatorii. De asemenea, conform lui Gheorghe Davițoiu, directorul CE Rovinari, 75 de muncitori vor pleca acasă de la această termocentrală până la sfârșitul anului. Davițoiu a dat, însă, asigurări că numărul disponibilizărilor nu va crește, aceștia fiind singurii care vor rămâi unitatea.

Până la finele lui 2009, în județul Gorj, circa o mie de persoane din domeniul energetic vor fi disponibilizate. Cele mai multe reduceri de personal se vor face la Societatea Națională a Lignitului Oltenia, de unde vor pleca 600 de oameni.

Nici complexurile energetice Turceni și Rovinari nu vor scăpa de disponibilizări, de la cele două termocentrale urmând să plece 225 de salariați. (A.G.R.)

MINISTERUL IMM-URILOR:

Licitații pentru contracte de consultanță în valoare de peste 17,4 milioane lei

Ministerul Întreprinderilor Mici și Mijlocii, Comerțului și Mediului de Afaceri (MIMMCA) organizează în luna august licitații pentru atribuirea unor contracte de consultanță în valoare de 17.422.602 lei fără TVA, informează NewsIn.

Astfel, potrivit anunțurilor, publicate pe e-licitatie.ro, MIMMCA organizează o licitație pentru atribuirea unui contract pentru simplificarea procedurilor administrative pentru IMM prin introducerea de birouri unice “one stop shop” în valoare de 3.930.156 lei, fără TVA, iar termenul de finalizare al acestuia este de 12 luni, începând de la data atribuirii.

Termenul-limită pentru primirea ofertelor sau a cererilor de participare este 27 august 2009.

De asemenea, pentru achiziționa-

rea unor servicii de consultanță pentru elaborarea Strategiei guvernamentale pentru îmbunătățirea și dezvoltarea mediului de afaceri, instituția oferă 2.942.190 lei, fără TVA, iar durata contractului este de șase luni de la data atribuirii. Termenul limită pentru depunerea ofertelor a fost stabilit pentru 31 august.

Pentru contractul de prestări servicii pentru evaluarea barierelor administrative de natură legislativă cu care se confruntă mediul de afaceri și constituirea unui sistem durabil pentru monitorizare și evaluare ulterioară, MIMMCA oferă 2.965.644 lei, fără TVA.

Contractul se desfășoară pe o perioadă de 12 luni începând de la data atribuirii, iar termenul-limită este 28 august.

Valoarea estimată pentru contractul de servicii pentru elaborarea Strategiei guvernamentale pentru dezvoltarea sectorului IMM, în perioada 2009 - 2013, este de 3.219.660 lei, fără TVA, și se întinde pe o perioadă de șase luni de la data atribuirii. Termenul-limită este stabilit pentru 26 august.

Pentru achiziționarea unor servicii de consultanță pentru întărirea capacității instituționale de management a reformei privind îmbunătățirea mediului de afaceri din România, ministerul IMM-urilor oferă 4.364.392 lei fără TVA. Data-limită pentru depunerea ofertelor de către firmele interesate este 25 august, iar contractul se va desfășura pe o perioadă de 12 luni începând de la data atribuirii contractului. (N.I.)

AJOFM Iași deschide un club pentru șomeri

Un Job Club pentru persoanele aflate în căutarea unui loc de muncă va funcționa în Iași începând cu data de 17 august. Acesta va fi amplasat în sediul Centrului de Formare Profesională al Agenției Județene pentru Ocuparea Forței de Muncă (AJOFM) Iași și va avea ca scop organizarea de ședințe de consiliere pentru cei care doresc să se angajeze.

Inițiativa de a deschide un astfel de club vine după o analiză în timp a actualei situații economice. Acest club se dorește a fi perceput ca o măsură activă complexă. El va fi realizat chiar dacă nu ne-au fost aprobate fondurile sau personalul suplimentar”, a precizat Aneta Manolache, directorul coordonator adjunct al AJOFM Iași.

Activitatea Job Club-ului se va baza pe consilierea individuală și de grup a persoanelor fără un loc de muncă aflate în baza de date a



Activitatea Job Club-ului se va baza pe consilierea individuală și de grup a persoanelor fără un loc de muncă aflate în baza de date a AJOFM Iași.

AJOFM Iași. “Consilierea va fi realizată individual, deoarece fiecare problemă este diferită de alta. După acest pas, vor fi realizate grupuri de câte opt până la zece persoane cu care se va lucra simultan în vederea asimilării de cunoștințe legate de tehnicile de căutare a unui loc de muncă, de redactare a unui curricu-

lum vitae sau a unei scrisori de intenție. Această măsură a fost luată pentru că vârful perioadei de criză să nu ne prindă nepregătiți”, a explicat directorul coordonator adjunct al AJOFM Iași. Inițial, lucrul în grup cu șomerii va dura două ore pe săptămână, urmând ca programul să fie extins la patru ore. Conform ultimelor date, în județul Iași sunt circa 20.800 de șomeri, majoritatea acestora pierzându-și locurile de muncă drept urmare a disponibilizărilor efectuate în mediul privat. Mai bine de jumătate dintre șomerii provin din mediul rural, astfel că șansele lor de a-și găsi un nou loc de muncă, în absența unor investiții în zona respectivă de reședință, sunt minime.

DORU MOCANU, IAȘI

55 de ani de realizări remarcabile
ce vin în întâmpinarea cerințelor și așteptărilor pasagerilor noștri

www.tarom.ro