

SolvIT Networks

maturitate și stabilitate pe piața IT



La mai puțin de 7 ani de la înființare, poziționându-se permanent pe o curbă evolutivă ascendentă, SolvIT a atins anul acesta un nivel de maturitate și stabilitate care-i conferă o poziție solidă pe piața IT din România și din întreg Sud-Estul Europei. Deși nucleul activității companiei se bazează pe tehnologiile CA – în calitate de Partener Strategic în România și singurul Gold Partner CA din regiune –, SolvIT colaborează cu numeroși alți furnizori de soluții, lideri în industrie, precum IBM FileNet, RSA, AVAYA, VMWare, OlikTech, Q-Nomy și LifeRay. Adăugând tehnologiilor performante oferite servicii de analiză, consultanță, implementare, training, mentenanță și suport, la cele mai înalte standarde calitative, SolvIT se dovedește a fi o companie eficientă și rentabilă, atât în România, cât și în întreaga regiune.

In prezent, în România, SolvIT deține contracte cu 80% dintre operatorii telecom și cu 60% din primele 10 companii din sectorul financiar-bancar. În ceea ce privește activitatea în afara țării, încă din primul an de la înființare, SolvIT a demarat o serie de proiecte în cadrul unor verticale industriale de importanță economică majoră și chiar strategică: petrol, utilități, finanțe-bănci, asigurări, farma, automobile, retail, high-tech etc. Succesul absolut al acestor proiecte a atras după sine semnarea altor contracte și parteneriate și, după o vreme, chiar înființarea unor filiale locale.

Astfel, în scurt timp, SolvIT a semnat o serie de contracte cu companii importante din Grecia, Ungaria și Republica Moldova și a deschis filiale în Bulgaria și Serbia. În prezent, printre clienții SolvIT din Grecia se numără Eurobank, Cosmote, Mercedes; în Bulgaria: Banca Națională și CEZ colaborează de mai mulți ani cu SolvIT; în Serbia, nume mari de pe piața financiar-bancară, precum Banca Națională, Unicredit, Komercialna Banka, dar și Tax Authorities – una dintre instituțiile de importanță strategică la nivel național din Serbia – au proiecte în derulare cu SolvIT. Serviciile de calitate, seriozitatea, promptitudinea și eficiența companiei au determinat dezvoltarea spectaculoasă a activității acesteia, SolvIT fiind plasată de către CA în Top 5 EMEA și în rândul primilor 16 parteneri CA la nivel mondial.

Performanța SolvIT este demonstrabilă și prin intermediul cifrei de afaceri, care, de la înființarea companiei și până în 2009, s-a înscris permanent pe o curbă ascendentă, indiferent de contextul socio-economic. În 2010, anul de maximă acuitate a crizei economice în România, compania a înregistrat o scădere de 29%, scădere care va fi recuperată în totalitate anul acesta. Managementul estimează că la sfârșitul anului 2011, cifra de afaceri a SolvIT va crește din nou până la nivelul maxim atins în 2009.

Proiectele provocatoare și inovative, situațiile limită, necesitatea de a lua, de multe ori, pe loc, decizii tranșante de importanță capitală pentru cursul implementării, precum și formarea continuă a angajaților, au dus la crearea unei echipe puternice, unite și extrem de bine pregătite, capabile să facă față oricăror solicitări și necesități. Structura de management a SolvIT se bazează pe colaborare și flexibilitate, precum și pe un nivel scăzut de formalism și pe specializarea posturilor. Numărul procedurilor de lucru este redus la minim, fiind, în același timp, foarte clar și riguros; situația este identică și în ceea ce privește tipurile și modalitățile de raportare. Astfel, în cadrul SolvIT, atât datorită competenței și unității echipei, cât și datorită stilului nonconformist de management, au fost eliminate toate elementele birocratice, precum și ședințele inutile și discuțiile prelungite, mari consumatoare de timp și resurse.

Managementul SolvIT este format din Mihai Scemtovici – Director General, Violeta Dumitru – Director Executiv, Cristian Apa – Director Vânzări, Lucian Goldstein – Business Developer, Cristi Iliescu – Technical Sales Director – IT Management and Security Solutions și Ionuț Artene – Technical Sales Director – Business Solutions.



▶▶ Specializată în crearea și implementarea strategiilor complexe de business, cu o vastă experiență în negociere, managementul contractelor, precum și în planificarea și administrarea resurselor companiei, **Violeta Dumitru** s-a remarcat în cadrul SolvIT, atât prin competență și profesionalism, cât și printr-o bună cunoaștere a oamenilor și o deosebită abilitate de comunicare.

Violeta Dumitru se impune, de asemenea, și prin identificarea oportunităților de dezvoltare a ariei de business și prin realizarea și aplicarea politicilor de imagine și comunicare ale companiei.



▶▶ Cu o activitate de peste 10 ani în vânzarea de soluții IT, în cadrul unor companii multinaționale, **Cristian Apa** este în prezent unul dintre cei mai valoroși lideri de vânzări de pe piață. În rolul său actual, Cristian Apa este Director Vânzări, responsabil cu dezvoltarea și executarea strategiilor de vânzări și marketing, cu formarea echipelor de vânzări și extinderea portofoliului de soluții al companiei prin intermediul unor tehnologii inovative. Experiența profesională, abilitățile excelente de comunicare și negociere, spiritul de observație, dinamismul, gândirea comercială, precum și o bună cunoaștere a mediului concurențial de business, îl recomandă pe Cristian Apa ca fiind unul dintre cei mai eficienți directori de vânzări din zona IT și un element de bază în cadrul structurii de management a SolvIT.



Mihai Scemtovici,
Director General, SolvIT

„După toți acești ani de muncă susținută, acumulând experiența a zeci de proiecte IT de importanță strategică pentru Sud-Estul Europei, SolvIT evoluează de la statutul de companie locală la statutul de companie regională, matură, cu obiective strategice pe termen mediu și lung.”



▶▶ **Lucian Goldstein** este Business Developer cu experiență multinațională în sales și presales, activând ca Bid și Project Manager în coordonarea echipelor internaționale de mari dimensiuni, având cunoștințe cuprinzătoare în soluții complexe de outsourcing care cuprind diferite servicii anexe, resurse umane, hardware și implicarea partenerilor, cu înțelegere aprofundată a proceselor și metodologiilor de vânzare hardware și software.

▶▶ Cu o bază tehnică solidă și o specializare în soluțiile CA Technologies de peste 10 ani, **Cristi Iliescu** și-a extins treptat aria de competență spre zona de

management, fiind în prezent Director Tehnic în domeniul soluțiilor de management al securității și infrastructurii IT.

El este cel care conduce proiectarea, dezvoltarea și integrarea soluțiilor angajate la clienți, din faza de definire până la punerea în aplicare. Totodată, rolul său presupune eficientizarea continuă a serviciilor tehnice pentru a putea menține cel mai ridicat nivel de calitate în livrarea soluțiilor.

▶▶ În calitate de Director Tehnic specializat pe soluțiile business, **Ionuț Artene** gestionează activitățile echipei tehnice și de presales, participând activ și în managementul operațional al proiectelor complexe pe mai multe niveluri, având ca scop menținerea unui nivel rentabil al indicatorilor de timp, costuri și calitate, în beneficiul mutual al SolvIT și al companiei client. Datorită bunei cunoașteri a tehnologiilor informatice de ultimă generație, precum și datorită abilității sale de management al echipei, Ionuț Artene se remarcă prin finalizarea cu succes a proiectelor de mare anvergură și de importanță strategică pentru clienții companiei.

După o evoluție spectaculoasă, având experiența implementării a zeci de proiecte informatice, în cadrul unor verticale industriale esențiale pentru economie, atât în țară, cât și în întreaga regiune, SolvIT a atins în prezent un nivel de maturitate și profesionalism care-i asigură o poziție stabilă pe piața IT din Sud-Estul Europei. Ca urmare, obiectivele pe termen mediu și lung ale SolvIT sunt menținerea, consolidarea și optimizarea statutului actual de lider IT, prin respectarea aceluiași stil de management și a principiilor etice de business, prin dezvoltarea individuală și colectivă, prin adaptarea rapidă la modificările, de cele mai multe ori radicale, ale contextului socio-economic, precum și prin menținerea unor standarde înalte de calitate și profesionalism.

