

NASI KLIENCI WYPRZEDZAJĄ KONKURENCJĘ

Salesforce to narzędzie, dzięki któremu firma może stać się liderem w swojej branży. O znaczeniu nowych technologii w biznesie mówi nam Wojciech Malinowski, Managing Director CEE w VRP Consulting.

VRP Consulting wdraża rozwiązania oferowane przez Salesforce. Kto i dlaczego miałby skorzystać z waszych usług?

WOJCIECH MALINOWSKI: VRP Consulting to amerykańska firma, z silnym europejskim akcentem, posiadająca biura m.in. w Wielkiej Brytanii, Holandii, Polsce i Bułgarii. Istniejemy już od 25 lat, jednak od kilkunastu specjalizujemy się w tematyce Salesforce. Nie tylko wdrażamy gotowe już koncepcje, ale również tworzymy rozwiązania oparte o Salesforce. Pracuje dla nas ponad pięciuset ekspertów specjalizujących się w różnych aspektach tej kompleksowej platformy. Każdy kto potrzebuje systemu, który wspomaga sprzedaż, serwis, Commerce oparte na jednej platformie, powinien skorzystać z naszych usług. Jeżeli ktoś ma braki kadrowe w zakresie Salesforce to w ramach outsourcingu od lat dostarczamy też kompletne zespoły. Z naszych usług korzystają też firmy, które chcą sobie ułożyć procesy produkcji, muszą zarządzać dużymi dostawcami oraz duże sklepy typu e-commerce. Salesforce to rozbudowane kompleksowe rozwiązanie i kojarzy się z większymi firmami, które z niego korzystają. Ale z myślą o mniejszych firmach i startupach, które chcą się szybko rozwijać stworzyliśmy "QuickStart Implementation", czyli narzędzie, którego nie było wcześniej na rynku. Pokazaliśmy mniejszym firmom, że Salesforce jest bardzo pomocny oraz może być zaimplementowany szybko i tanio. Wdrożenie podstawowej wersji platformy Salesforce zajmuje nam od 4 do 6 tygodni.

VRP zostało szczególnie wyróżnione przez twórców tego popularnego systemu CRM. Proszę nam powiedzieć na czym polega wasza wyjątkowość.

Salesforce posiada dziesiątki, jeśli nie setki partnerów na całym świecie. VRP ma zaszczyt bycia jednym z dziewięciu partnerów na świecie o statusie Eksperta PDO. To skrót od Product Development Outsourcer, co oznacza eksperta w zakresie produktów Salesforce. Pomagamy projektować produkty Salesforce, dzięki czemu znamy je od podszewki. Dzięki temu możemy pracować z na-

szymi klientami na najwyższym poziomie. Wprowadzamy rozwiązania po obniżonych kosztach oraz tworzymy całe aplikacje oparte o Salesforce.

FeaturedCustomers opublikowało raport, w którym VRP Consulting otrzymało wyróżnienie „Rising Star”.

VRP powstało w Kalifornii, więc bycie na bieżąco z najnowszymi technologiami, a nawet kreowanie trendów zawsze było w DNA naszej firmy. Wyróżnienie "Rising Star" otrzymaliśmy, ponieważ dysponujemy przełomową technologią i doskonale rozumiemy, dokąd zmierza rynek. Dzięki temu nasi klienci wyprzedzają konkurencję. Dopasowany system CRM to optymalizacja kosztów i procesów w firmie, co pozwala naszym klientom stać się liderami branży. Ta nagroda jest kolejnym potwierdzeniem sukcesu naszej firmy. W 2020 r. otrzymaliśmy również prestiżowe wyróżnienie od Salesforce "Salesforce Partner Innovation Award" za naszą przełomową, innowacyjną pracę wraz z firmą Rolls-Royce na platformie Yocova. Yocova zmienia lotnictwo, zapewniając wymianę danych i współpracę, która pomaga liniom lotniczym i producentom rozwiązywać wyzwania biznesowe.

VRP współpracuje również z uczelniami wyższymi. Skąd ten pomysł?

Współpracujemy z Uniwersytetem Ekonomicznym w Krakowie. Nasza firma ma zakorzenioną ambicję do dalszego rozwoju, pracy z najnowocześniejszą technologią i szukania najlepszych rozwiązań. Chcemy dzielić się wiedzą i doświadczeniem, jakie zdobywamy w środowisku biznesowym. Uważamy, że studenci mają ogromny potencjał i wierzymy, że dzięki wspólnym projektom możemy wypracować innowacyjne rozwiązania na światowym poziomie. Gdy tylko pojawiła się możliwość stworzenia odpowiedniego kierunku na Uniwersytecie wiedzieliśmy, że chcemy być częścią tego projektu. Co istotne, uczymy studentów praktycznych rzeczy, wiedząc jak cenne są to kompetencje na rynku pracy.

Dopasowany system CRM to optymalizacja kosztów i procesów w firmie, co pozwala naszym klientom stać się liderami branży.

Wojciech Malinowski,
Managing Director CEE
w VRP Consulting.



Jakie są wasze plany rozwojowe na najbliższą przyszłość?

Przez ostatnie kilka lat firma odnotowuje dwucyfrowe wzrosty procentowe, co pozwala nam wytyczać śmiało plany rozwojowe w zakresie nowych rynków zbytu, nowych produktów czy kolejnych biur. Posiadamy biuro w Krakowie, w najbliższych planach mamy otwarcie biura w Warszawie. W niedalekiej przyszłości zamierzamy otworzyć oddział w Rumunii. To przekłada się na wysoką dynamikę zatrudnienia w najbliższym czasie. Na rynku brakuje ekspertów Salesforce, ale jako VRP jesteśmy gotowi wyszkolić nowych specjalistów. To bardzo dobra platforma, dzięki której można zrobić wiele fantastycznych projektów. □

VRP Consulting

vrpconsulting.com