

CiberGroup

Compitiendo entre los mejores

¿Cuál es su análisis de los resultados obtenidos el 2006 y qué logros destacaría?

El 2006 fue un año de crecimiento notable en CiberGroup; en efecto, tuvimos excelentes resultados como organización, crecimos más de un 40% en facturación y casi al doble en ventas.

Al haber enfrentado grandes proyectos tecnológicos en el área corporativa, aumentamos nuestra participación y penetración de mercado en las cuentas estratégicas TI.

En el retail, casi duplicamos nuestra presencia nacional con la apertura de nuevos locales en todo Chile, lo cual aumenta y fortalece la cobertura de Arica a Punta Arenas. Ahora estamos presentes en la Zofri de Iquique e inauguramos locales en lugares como Villa Alemana y San Carlos, llevando nuestra oferta de productos y servicios con agilidad comercial y fuerte apoyo tecnológico en regiones. También abrimos otra sucursal en Antofagasta, con orientación al retail y la comercialización de soluciones corporativas.

¿Qué área de negocios tuvo mayor énfasis el 2006?

Sin duda, la consolidación de nuestra presencia en el área financiera. Potenciamos las soluciones de software, así como servicios e infraestructura, es decir, actuamos como integradores completos de TI. Hoy somos un actor relevante y consolidado en ese mercado vertical.

¿En qué ámbitos de servicios o productos centrarán su apuesta?

Nuestra apuesta será principalmente el desarrollo de las áreas de servicios



Vladimir Posavac

Vladimir Posavac, actual Director Comercial Corporativo de CiberGroup, formó selectivamente el equipo que logró potenciar y desarrollar a esta compañía como una integradora de soluciones, con robustez tecnológica, mirada innovadora y solidez financiera, hace ya tres años. La empresa hoy aspira a incrementar su participación de mercado para posicionarse dentro de las tres principales firmas integradoras de TI nacionales durante el 2007, mientras analiza el desembarco en otros países de la Región.

y software, tanto con Xnear como con nuestra suite de soluciones financie-

ras (AlefData) que abarcan desde el 'core' de soluciones para AFPs hasta mesas de dinero.

Por cierto, también vemos como una proyección potente, el nuevo mantra de la industria: el desarrollo del negocio de "Software como Servicio" (Software as a Service - SaaS).

Seguiremos atendiendo con el mismo profesionalismo actual a todos los segmentos de mercado de la economía y ampliaremos nuestra cobertura a través de un área dedicada exclusivamente a la venta de PCs en el sector empresarial; fortaleceremos la estructura necesaria para instalarnos en regiones con ventas corporativas; y potenciaremos nuestra presencia en la Zofri para atender los requerimientos de la zona norte y los países vecinos.

¿Qué novedades pueden esperar los clientes?

Un compromiso marcado con el cumplimiento de normativas y exigencias derivadas de SOX y SAS-70, como 'must' en el desarrollo de aplicaciones financieras de AlefData. Además, estamos potenciando nuestro personal con prácticas y certificaciones ISO 9000:2000 en las áreas de ingeniería y ventas.

Queremos seguir siendo un actor importante como proveedor de soluciones informáticas completas, es decir, infraestructura de hardware, soluciones de software (tanto desarrollo como aplicaciones propias y/o de terceros) y servicios integrales de outsourcing, contact center, soporte técnico a nivel nacional y data center. Esto, continuando en el camino del mejoramiento continuo y haciendo hincapié en la satisfacción de los clientes de nuestros clientes. ●