

IL PROFILO AZIENDALE

www.unmondodisoluzioni.it



GST S.p.A. – Servizi per l'informatica



Azienda:	GST Spa, servizi di informatica
Sede:	Roma
Filiati:	Milano
Attività:	Sviluppo software, system integration, consulenza
Soluzioni:	Soluzioni CRM e ERP per le Piccole e Medie Imprese
Servizi:	Progettazione, realizzazione ed integrazione di sistemi informativi, servizi di consulenza e supporto su tecnologie informatiche.
Mercati di interesse:	Tutti
Sito web:	www.gstspa.it

LE STRATEGIE AZIENDALI

GST è un'azienda in grado di operare nel settore con standard di qualità elevati, a costo contenuto, su oggetti di alto valore tecnologico. Ciò è reso possibile grazie a due strategie fondamentali:

- attuando investimenti volti a valorizzare significativamente il nostro personale tramite percorsi formativi selettivi e partecipazione ai processi produttivi dell'azienda;
- evitando il subappalto e quindi inutili passaggi che riducono drasticamente il rapporto qualità/prezzo ed aumentano la dispersione del know-how sul cliente.

DESCRIZIONE

GST S.p.A. opera nell'area della progettazione, realizzazione ed integrazione di sistemi informativi ed offre servizi di consulenza e supporto su tecnologie informatiche e tematiche applicative.

L'azienda, in esercizio dal 1997, è cresciuta progressivamente, sia nel fatturato che strutturalmente, fondando le proprie strategie sulle tecnologie software di punta del mercato ed instaurando accordi di Partnership con i principali produttori quali: IBM, Microsoft, Oracle, Tibco, BEA, SAP, SIEBEL.





IL PROFILO AZIENDALE

AREE DI BUSINESS

L'Azienda è strutturata in diverse aree di business:

1. l'area consulenza e man power che propone personale altamente qualificato a costi estremamente competitivi in aree tematiche e tecnologie di punta del settore informatico.

GST ha inoltre focalizzato la propria attenzione sulla tecnologia TIBCO, principale provider di soluzioni di "total business integration", e può fornire servizi sia consulenziali che progettuali.

2. l'area sviluppo di prodotti applicativi, che opera su specifiche dei propri Clienti secondo criteri di produzione in qualità su tecnologia .net e Java.

3. l'area ERP/SAP, ormai consolidata sia nella partnership con il produttore che nelle competenze necessarie allo sviluppo di sistemi legacy. Le numerose esperienze accumulate su tutti i processi aziendali permettono a quest'area di intervenire sia nelle revisioni dei processi produttivi che nella progettazione delle infrastrutture tecnologiche a contorno.

4. l'area CRM: da ormai tre anni GST ha focalizzato la propria attenzione sulla tematica del Customer Relationship Management ed è oggi in grado di supportare i propri Clienti nell'individuazione della migliore proposta CRM e nell'attuazione della soluzione scelta. GST ha scelto SIEBEL, tecnologia leader di mercato, formalizzando la partnership all'inizio del 2001 e concentrando in quest'area buona parte degli investimenti aziendali.

5. il Technology center: GST ha inoltre reso operativo un Technology Centre dedicato all'integrazione delle diverse componenti tecnologiche presenti in Azienda (Tibco, Siebel, Sap, Bea, Oracle, IBM, Microsoft - .NET e J2EE) tramite il quale propone servizi, assistenza e demo per i propri Clienti.

SOLUZIONI PER LA PICCOLA E MEDIA IMPRESA

In un mercato sempre più competitivo le imprese devono cercare di sfruttare al massimo le potenzialità offerte dal Information Technology dotandosi di sistemi che consentono di ottimizzare i processi aziendali e offrire servizi migliori allo scopo di fidelizzare i propri Clienti ed acquisirne di nuovi. GST, forte della propria esperienza e di partnership con le Aziende più qualificate del settore informatico, ha messo a punto delle soluzioni "preconfigurate" per la PMI, ritagliate sulle loro specifiche esigenze, che hanno costi abbordabili e tempi di implementazione brevi, pur basandosi su tecnologie leader di mercato.

- **QUICK START Call Center**, soluzione CRM basata sulla piattaforma SIEBEL, per la creazione di un front office integrato multicanale
- **QUICK START Sales Force Automation**, soluzione CRM basata sulla piattaforma SIEBEL, per la gestione multicanale della rete di vendita
- **QUICK START Marketing**, soluzione CRM basata sulla piattaforma SIEBEL, che va ad integrarsi con le due precedenti soluzioni consentendo la gestione di campagne promozionali multicanale
- **QUICK START FC&L** (Financial Controlling & Logistic) soluzione ERP basata sulla piattaforma SAP, ritagliata sulle specifiche esigenze delle Aziende che offrono servizi di trasporto, spedizione, distribuzione e logistica.

Per Maggiori informazioni:

www.unmondodisoluzioni.it

www.gstspa.it

www.icos.it

www.01net.it/wip/icos/

