

PREDELL SERVICES KOMT IN HET GENERIX GROUP PARTNER PROGRAMMA ALS EEN NIEUW AANGEWORVEN RESELLER

en wordt een “Active Partner” in de marketing van Generix Multi-Enterprises Collaborative oplossingen

Parijs, 24 maart 2016 – Generix Group, een uitgever van collaboratieve applicaties, plaatst resellers en consultancy bedrijven in het centrum van de bedrijfsstrategie om de digitale transformatie van bedrijven in Frankrijk en andere landen te versnellen. Generix Group stelt het “Platform as a Service” systeem voor resellers voor zodat zij een volledige service kunnen bieden voor de projecten van hun klanten door middelen van een snelle en effectieve clouदानbieding.

“Na de lancering van het Active Partner Program initiatief in november 2015 voor resellers en distributeurs met toegevoegde waarde, IT-engineersdiensten en -uitgevers, heeft Generix Group met trots het partnership met Predell Services aangekondigd” zegt **Laurence Dugué, Generix Group Vice President for Alliances & Channel.**

Een oplossing voor het beheer van de informatiestroom tussen bedrijven

Generix Group biedt haar partners oplossingen voor het verzamelen, integreren en automatiseren van de verwerking van gegevens uit zowel interne als externe bronnen. Gegevens worden niet langer alleen vastgelegd en bedrijfsklanten, leveranciers en partners zijn niet langer louter verbonden. Het doel van de oplossing is de procesprestaties te verbeteren door samenwerking tussen bedrijven onderling.

“Door bedrijven de middelen te geven om hun gegevens en ecosysteem optimaal te benutten, consolideren we onze rol als leider in het digitaliseren van processen zoals Purchase to Pay, Order to Cash and Supply Chain Visibility,” benadrukt **Christophe Viry, Product Marketing Manager Multi-Enterprises Collaborative Platform solutions.**

Jean-Jacques Le Delliou en Frédéric Charlet, hoofd van Predell Services, een bedrijf voor IT-engineeringsdiensten gespecialiseerd in consulting, ontwikkeling en de ondersteuning van B2B-projecten. Zij waren overtuigd van de kenmerken van het Platform as a Service.

“We waren overtuigd van het aanbod van Generix die zowel individueel of als pakket kan gebruikt worden. Met dit kant-en-klare platform konden we snel aan nieuwe projecten beginnen die gericht waren op onze toegevoegde waarde. Tegelijkertijd werden we gerustgesteld door de duurzaamheid, hoge veiligheid en volledigheid van het aanbod” voegt **Frédéric Charlet** toe.

Om deze nieuwe activiteit te starten zal Predell Services een nieuwe entiteit “Predell On Demand” creëren. Deze entiteit is verantwoordelijk voor het beheer van B2B-uitwisselingsprojecten in SaaS, helemaal van detectie tot implementatie en zorgt ook voor het volgen en ondersteunen van nieuwe klanten.

