

SOFT OFFICE puso en marcha su Programa de Alianzas para abrir nuevos mercados.



PERFIL DE LA EMPRESA

SOFT OFFICE es una compañía fundada en 1988, dedicada al desarrollo de software especializado en la práctica de cobranzas y recuperación de deudas, la tercerización de gestiones prejudiciales y judiciales y la administración de la información relacionada. La empresa aplica todo su conocimiento y experiencia en el desarrollo de sistemas de gestión y administración de carteras crediticias y de servicios, en relación a la gestión preventiva y problemática de la mora, entre otras unidades de negocio. Entre los clientes de **SOFT OFFICE** se encuentran prestigiosas instituciones financieras, empresas de servicios y firmas de consumo masivo, tales como Banco Itaú, Gas Natural Ban, HSBC, DHL, Telefónica, Banco Río Santander, Banco Credicoop, Lloyds Bank, BBVA y otros.

DESAFÍO

- Preparar a **SOFT OFFICE** para iniciar el proceso de apertura de nuevos mercados mediante Alianzas.
- Desarrollar la estrategia de Alianzas
- Buscar y seleccionar posibles Aliados en un grupo de países de América Latina.

SOLUCIÓN

Para dar respuesta a los desafíos del proyecto, **IMPLANEX** utilizó la metodología **PARTNERS**, un conjunto ordenados de acciones y herramientas para buscar y seleccionar los aliados más convenientes para la organización. Por otra parte, **SOFT OFFICE** recibió el Know How para continuar con el proceso.

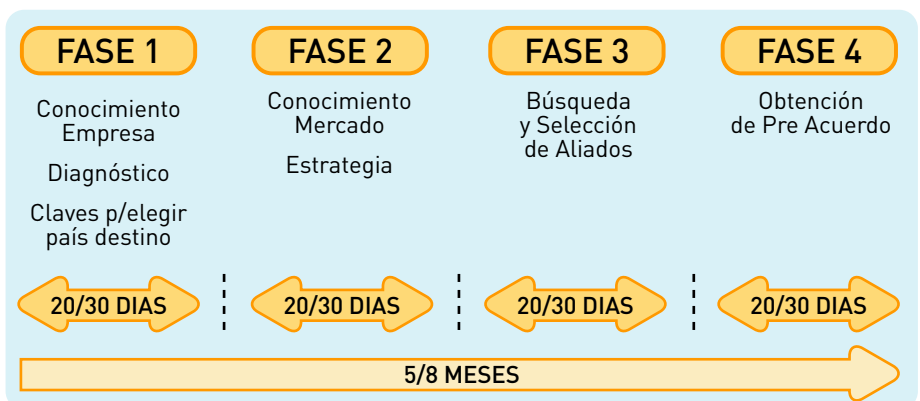
EL PROYECTO

SOFT OFFICE tiene el potencial para competir en otros mercados con sus soluciones de tratamiento financiero de clientes, es decir, desde la origen del crédito hasta la administración de la deuda.

Para iniciar la apertura de nuevos mercados la compañía necesitaba:

- Preparar una estrategia de alianzas y un programa atractivo.
- Buscar empresas en América Latina que, con ciertas fortalezas, pudieran vender, implementar y dar soporte a sus productos.

La metodología **PARTNERS** fue el marco de trabajo que propuso **IMPLANEX** para alcanzar diferentes objetivos del proyecto.



Una vez en marcha la Fase 3, las tareas se desarrollaron en Brasil, México, Chile y Perú.

"La consultoría de IMPLANEX nos permitió tener una estrategia para captar diferentes tipos de Partners en nuestro Programa de Alianzas. Ya en la ejecución, IMPLANEX demostró habilidad para alcanzar los acuerdos que necesitábamos para formalizar la relación con los aliados adecuados al perfil de Partner que habíamos definido", dijo Dario Pettina Goobar CEO de **SOFT OFFICE**.

Para Raúl Magliocchetti, Gerente Comercial de **SOFT OFFICE** *"mientras IMPLANEX se dedicó a atender nuestro frente externo, nosotros concentramos los recursos comerciales en el mercado local. Nuestro equipo siguió focalizado pero al mismo tiempo estábamos ampliando nuestro mercado".*

Se obtuvieron los siguientes resultados:

- La estrategia de alianzas materializada en el Programa.
- Incorporación al Programa de diferentes tipos de Aliados mediante distintos tipos de acuerdo.
- Pipeline de oportunidades en cada uno de los países.

IMPLANEX acompañó a **SOFT OFFICE** hasta la implementación de los procesos comerciales.