



CASE STUDY

Sage Mid-Market

*A pensar na exigência de
empresas líderes!*



A articulação de estratégias da Sage com os seus parceiros, traduz-se em excelentes negócios para os parceiros que optaram por este tipo de parceria.

O modelo Parceiro Estratégico permite a um parceiro Sage que não tenha capacidade de resposta para uma necessidade de um cliente, possa encaminhá-lo para uma solução de negócio Sage.

SAGE MIDLE-MARKET E RÉGLIS FECHAM PARCERIA ESTRATÉGICA

A REGLIS

A Reglis – Soluções Informáticas Globais mantém uma relação de mais de 15 anos com a Sage em diversas áreas de negócio. Esta relação, pautada pelo profissionalismo e pela confiança, foram factores que determinaram o estabelecimento de uma parceria estratégica, de enorme relevância para ambas as empresas.

O GRUPO BÉLTICO

O **Grupo Béltico**, responsável pelo desenvolvimento e gestão de diversos *Resorts*, como o Hotel Marriott na Praia D'El Rey, era cliente da Reglis desde 2000. Este Grupo já utilizava uma aplicação Sage adequada à sua área e dimensão de negócio, mas devido ao seu crescimento e a outras necessidades, lançou um concurso para implementar um ERP que respondesse às novas exigências de um novo modelo de gestão.

A Reglis, que sempre acompanhou este cliente através da implementação de outras aplicações Sage e de software desenvolvido especificamente para o Grupo, não possuía capacidade de resposta para o recente pedido do Grupo: **A implementação de uma solução ERP em toda a sua vertente.**

MODELO PARCEIRO ESTRATÉGICO

A Reglis decidiu consultar a Sage Midle Market, no âmbito de um modelo de parceria - **Parceiro Estratégico** - que lhe permitia responder às necessidades do Grupo sem que tivessem o *know-how* imprescindível para este tipo de projectos. *“Preferimos passar a oportunidade de negócio para a Sage, que acreditamos ser o parceiro certo de negócio em soluções de ERP, que deu, rapidamente, andamento ao processo e respondeu às necessidades do nosso cliente eficazmente”*, adianta Teresa Coutinho, responsável Comercial da Reglis.

A partir do momento em que a Reglis fez a passagem do projecto para a Sage, a *software-house* accionou todos os procedimentos para executar o projecto de forma eficaz, nomeadamente através de reuniões de levantamento de necessidades, resposta ao caderno de encargos, *demos* necessárias e apresentação da proposta.

Convencido do potencial da solução, o cliente optou pela proposta **Sage ERP X3**, deixando para trás outras soluções em análise, como o Navision e o SAP.

PORQUÊ O SAGE ERP X3?

O Sage ERP X3, permite efectuar a gestão das 7 áreas de negócio da Báltico: Imobiliária, Golf, Housekeeping, Construção, Inter-Rentals, Manutenção, Gás e obviamente a consolidação de todas estas actividades na holding.

Para **Ricardo Silva, IT Director do Grupo Báltico**, *“num grupo de sociedades como a Báltico em que existem tipos de negócios tão diversos como a hotelaria, a gestão e manutenção do campo de golf, a gestão da relação com clientes, a distribuição de gás no empreendimento, a manutenção, a promoção imobiliária e a própria gestão do resort, é exigido aos Sistemas de Informação respostas a quase todos os requisitos diários que surgem na operação. O **Sage ERP X3** foi a escolha do nosso grupo como ERP integrador de todas estas actividades bem como a financeira, contabilística e de gestão de tesouraria. Operacionalmente esta solução veio facilitar um grande número de processos, as diversas empresas e departamento gozam agora dum maior grau de autonomia e passámos a oferecer uma melhor qualidade de serviço aos nossos clientes”.*

VANTAGENS PARA A REGLIS

Para Teresa Coutinho da Reglis, *“As vantagens deste tipo de parcerias da Sage são imensas, pois o modelo de parceiro estratégico não implica qualquer custo, somos remunerados pela adjudicação do projecto e sobretudo mantivemos o cliente na Sage, pois se o cliente tivesse optado por uma das outras soluções, certamente que o perdíamos”.*

O SUCESSO DO NEGÓCIO

De louvar neste caso o trabalho da Reglis, pois foi fundamental para o sucesso do negócio, uma vez que tinha um conhecimento muito grande do cliente, que se traduziu numa vantagem competitiva e acompanhou todo o processo comercial, uma vez que o produto respondia de forma eficiente às exigências do cliente.

Graças às óptimas experiências profissionais e mais-valias comerciais, para além da total satisfação do cliente, a Reglis equaciona tornar-se **Parceira Integradora** da Sage MGE, uma vez que tem outros clientes em grande crescimento e com necessidades que só podem ser satisfeitas com o **Sage ERP X3**.

PARA A SAGE

Para Nuno Carvalho, responsável pelo canal da **Sage Midle Market**, este modelo de parceria *“reveste-se de uma importância extrema pois no universo dos clientes Sage existem sempre empresas que devido a terem crescido e a novas exigências de mercado têm necessidade de mudar para um software de gama mais alta”.*

Os parceiros da Sage têm um papel fundamental junto destes clientes uma vez que já têm uma relação de confiança e profissionalismo com eles e podem aconselhar ao seu cliente um produto (também) Sage que vá de encontro às suas necessidades.

Assim, ganhamos todos: O cliente fica satisfeito uma vez que vê as suas necessidades satisfeitas, o Parceiro para além de não perder o cliente ainda beneficia da comissão do negócio, na venda das infra-estruturas necessários ao novo software bem como no fornecimento de serviços. A Sage obviamente que também fica satisfeita uma vez que mantém o cliente com soluções de gestão do grupo, afirma Nuno Carvalho da Sage Middle Market.

Sempre que um parceiro se aperceba que o software que os seus clientes utilizam já não responde às suas necessidades, é fundamental que nos passe esse mesmo cliente para trabalharmos uma solução ERP adequada, sempre com o envolvimento do parceiro.

SOBRE A SAGE MIDDLE MARKET

- A Divisão Grande Empresa da Sage Portugal resulta da aquisição da Adonix pelo Grupo Sage.
- As soluções Sage para médias e grandes empresas são reconhecidas pela optimização e pelos ganhos de produtividade e desempenho que podem oferecer aos processos de gestão das empresas, tornando-as mais reactivas e competitivas no mercado onde actuam. Integram todas as funções de gestão: Contabilidade/Finanças, Compras, Vendas, CRM, Stock, Produção, Armazenamento, Salários e Recursos Humanos, simplificando as transacções das empresas.
- A tecnologia X3 assegura um controlo completo de qualquer sistema de informações, uma grande flexibilidade de adaptação e um custo de posse bastante reduzido. Simplifica e acelera a implementação e a administração do sistema de gestão, permitindo uma evolução gradual à medida do crescimento e das novas necessidades das empresas.
- A Sage propõe um serviço completo aos seus clientes, tanto em Portugal como em todo o mundo, desde o estudo do projecto, implementação, até à formação e assistência aos utilizadores.

SOBRE A BÉLTICO

- O Grupo Beltico é o responsável pelo desenvolvimento e gestão da magnífica Praia D'El Rey Golf e Beach Resort, com cerca de 230 hectares, próximo da histórica vila de Óbidos, na famosa Costa de Prata de Portugal.
- O Resort Praia D'El Rey foi recentemente galardoado pela IAGTO's, como o Golf Resort Europeu do ano 2007.
- Também o Hotel Marriott, situado na Praia D'El Rey, foi construído e está actualmente a ser gerido pelo Hotel da Praia, SA, que faz parte do Grupo Beltico. O Grupo detém ainda o campo de golfe, centro de ténis, campo de futebol, clubhouse, restaurante e todos os serviços de apoio do resort.