

ENTREPRISE

Dénomination sociale : UNILINK	
Adresse : 169 Bureaux de la Colline	
Code Postal : 92213	Ville : SAINT-CLOUD CEDEX
Site internet : www.unilink.fr	
Secteur d'activité : éditeur, secteur Production Informatique	Année de création : 1983

CONTACT

Nom : RENARD	Prénom : Franck
Fonction : Direction Service Clients	
Téléphone : 01.72.69.54.67	email : franck.renard@unilink.fr

VOTRE CLIENT

Dénomination sociale : GP Décors	
Adresse : 27 bis rue du Général Leclerc	
Code Postal : 80110	Ville : MOREUIL
Secteur d'activité : 4753Z Magasins spécialisés de commerce de détail tapis, moquette & revêtements de murs & sols	
Entité utilisatrice de votre solution chez le client : Service Informatique	
Nombre d'utilisateurs : 5	

CONTACT PRINCIPAL CHEZ LE CLIENT

Nom : ESCARTIN	Prénom : Aurélien
Fonction : Responsable Systèmes d'Information	

LA SOLUTION « CLOUD PRIVE »

Nom commercial :	VegaSaaS
Type d'application ou de service :	Planification & Ordonnancement des travaux informatiques
Expression du besoin du client ?	Synchronisation des jobs sur ses différents serveurs Windows & OS/400 Industrialisation & fiabilisation du pilotage de sa Production Informatique <u>Disponibilité en mode SaaS</u>
Quelles sont les fonctionnalités de votre solution qui ont été déterminantes dans le choix du client ?	Suivi graphique de l'avancement des tâches de la journée via une simple interface WEB Rapidité de mise en place et facilité de prise en mains Richesse de la couverture fonctionnelle Véritable reporting intégré
Quels avantages le client a-t-il obtenu avec la mise en place de votre solution ?	Cartographie et donc meilleure vision de sa Production Informatique pour l'orienter process Connaissance & investigation aisée en cas de terminaison anormale de tâches Sécurisation & fiabilisation de sa Production Informatique Réduction de la fenêtre Batch
Pour quelles raisons avez-vous gagné ?	Aucun investissement -> Projet possible en OPEX (vs CAPEX) Contrat sans engagement -> Possibilité d'évoluer à sa guise entre OnDemand & OnPremise Richesse fonctionnelle -> Solution éprouvée de longue date couvrant en standard tous besoins Facilité de mise en service -> Pas de surcharge significative pour ses collaborateurs Suivi commercial -> Pas d'arrogance (vs concurrents)
Date de mise en fonctionnement opérationnel de votre solution chez le client ?	19-10-2011
Avez-vous vendu des solutions complémentaires depuis chez ce client ? Lesquelles ?	1 journée de formation pour l'externalisation du pilotage paramétrage complémentaire
Votre client serait-il d'accord pour témoigner lors de la remise des Trophées en votre présence ?	Oui