



Sector

Agroindustrial

Número de empleados

691

Sede Principal

Bogotá

Página web

<http://www.italcol.com/>

Solución adquirida con Bidda

We Kconnect

Representante Entrevistado

Jesús Roberto Badillo Delgado
Director corporativo de tecnología

Breve historia de su organización. Cuáles son los principales retos de su compañía, cuántos años de experiencia tiene en el mercado, cómo es la infraestructura del negocio y descripción del producto/servicio que ofrecen.

- ITALCOL S.A nació el 18 de Febrero de 1.970, como una empresa cuyo objeto social es la fabricación, distribución, venta y explotación de alimentos concentrados para animales.

Actualmente es una empresa líder del sector de alimentos para animales en Colombia, produce y comercializa materias primas, y ha participado en el mercado durante más de 40 años. Cuenta con 12 plantas de producción en Colombia, una en Panamá y otra en Ecuador.

Itacol existe para satisfacer la necesidad de alimentación, en busca permanente de una mejor nutrición, manteniendo y desarrollando una oferta de productos, social, económica y ambientalmente sostenibles.

Se quiere consolidar como una compañía Líder el mercado Andino de alimentos balanceados para animales, manteniendo altos estándares de calidad, una continua investigación y desarrollo de nuevos productos, generando valor y garantizando la satisfacción de nuestros clientes.

¿Cuál era la problemática que afrontaba su compañía que lo llevó a recurrir a un proceso de búsqueda de una herramienta de experiencia al cliente?

- Dada la presencia que tenemos en varias ciudades y la movilidad que deben tener los funcionarios entre cada una de las plantas, el área de Tecnología de Información de la Compañía comenzó a explorar una solución de Videoconferencia para facilitar escenarios que permitiera fortalecer la comunicación entre las diferentes áreas y al mismo tiempo mejorar la calidad de vida de los empleados, minimizando tiempos perdidos en viajes y transporte. Adicional a lo anterior, se buscaba reducir el rubro asociado a los gastos de Tiquetes aéreos y Alojamiento.

¿Cuáles fueron las razones principales para seleccionar nuestra solución y qué módulos implementaron?

- Se exploraron varias alternativas Tecnológicas del mercado realizando demostraciones y pruebas, y se seleccionó a Polycom como la solución de Videoconferencia para Itacol.

Dado que por su estructura Polycom no vende directamente a los clientes en Colombia, nos recomendaron a Bidda como uno de sus mejores canales, por la experiencia técnica y el conocimiento detallado de toda la Plataforma.





La etapa de Implementación de la solución y puesta a punto tomó alrededor de 4 meses, donde se debieron superar varios obstáculos técnicos a nivel de Networking y Seguridad, en este proceso fue clave el Know How adquirido por los Ingenieros de Bidda en otras Implementaciones lo que permitió que se cumpliera con éxito.

La Solución inicial contempló la adquisición de una RMX 1800, con 10 Licencias para conferencias concurrentes, una VBP 7301 para manejar las conexiones externas y desde dispositivos móviles, 6 equipos Group 500 y 3 Group 310, con cámaras de 4 y 12 X, y un Eagle Eye Producen. Se adquirieron 15 licencias de Real Presence Desktop para que los Directivos puedan usar la solución desde sus Laptops desde cualquier lugar. Posteriormente se adquirieron otros 3 Group 500.

¿Cuál fue el valor agregado o los beneficios de la solución adquirida para su empresa?

- La Solución lleva Implementada más de dos años, y se ha convertido en una de las herramientas Tecnológicas más usadas dentro de la Compañía.

Una de las ventajas es que se trata de una Infraestructura muy estable, la cual es de fácil manejo para los usuarios internos y no requiere mucho soporte por parte de nuestro personal de IT. También es un sistema que permite escalabilidad.

¿Cómo ha sido su experiencia con el servicio que le ofrecemos y cuánto lleva con la solución?

- Bidda fue un contratista clave tanto en el proceso de crecimiento de la solución como en el proceso de estabilización, puesta a punto y usabilidad de la misma.

Su grupo de Ingenieros cuenta con el conocimiento no solamente en la tecnología Polycom sino que además dominan temas del lado de la infraestructura del cliente a nivel de enrutamiento, calidad de servicio, switching, VLAN's, y demás, lo que permite que integralmente agreguen real valor.

Su CEO Felipe Sánchez, estuvo supervisando directamente todo el proceso de implementación y estabilización, y esta gestión y seguimiento nos permitió tener un canal y un interlocutor directo para tomar correctivos a tiempo y realizar los escalamientos del caso con Polycom cuando fue necesario.

¿Por qué recomendaría Bidda a otras empresas?

- Recomendamos a Bidda para Implementaciones similares por la calidad del equipo profesional y técnico con el que cuentan, el cual ha brindado el apoyo requerido teniendo siempre la mejor disposición para colaborarnos.

