

Presentada la Estrategia 2010 de Grupo Astral con el respaldo de SAP, IBM y MICROSOFT

Grupo Astral, empresa referente del mercado de tecnologías de la información, ha presentado su plan de Estrategia 2010, en la que se incluyen los productos que más encajan con las tendencias actuales del mercado, con el objetivo de abordar cada una de las necesidades de sus clientes, a través de sus alianzas tecnológicas, con SAP, IBM y MICROSOFT.

En la presentación, celebrada en el Carlos Sainz Center KARTING a cargo de Julio Trevejo, Director General de Grupo Astral, se ofreció una mesa redonda titulada "Inspirando hacia caminos de la Innovación", en la que moderada por Adriana Sola, Directora Comercial del Grupo, se expusieron los escenarios de negocio más relevantes para cubrir las necesidades básicas de las empresas actualmente, como son: la retención y captación de clientes, la gestión del talento y colaboración, así como soluciones enfocadas a un importante ahorro de costes, y un gran retorno de inversión.

Para dar respuesta y cubrir las necesidades planteadas participaron los tres principales socios del Grupo. Por parte de SAP, Genaro Pena, Director Comercial de la unidad de Solution Sales en SAP Iberia, explicaba soluciones que aportan valor, calidad y personalización a todo tipo de compañías. Jorge Negrete, Director de Soluciones Verticales y de Marketing de Microsoft, destacó soluciones de productividad, accesibilidad y usabilidad, mientras que Fernando Bustos, Responsable de Pymes para IBM España, resaltaba la alianza del Grupo con IBM a través de soluciones de virtualización, consolidación y seguridad.

Notas al editor:

*Grupo Astral está formado por **Altim TI, Bensis y Ciscom**; empresas que ofrecen respuestas a las inquietudes de gestión en un entorno informático integrado. **Con SAP, IBM y MICROSOFT como PARTNERS**, el grupo adquiere la combinación de la experiencia que permite proporcionar las mejores marcas existentes a clientes, aportando toda la infraestructura tecnológica en hardware y software.*

Nuestro esfuerzo radica en realizar además de nuevos proyectos de implantación, en:

- *Orientación al valor*
- *10 años de experiencia*
- *Conocimiento de la tecnología*
- *Cualificados profesionales*
- *Diversidad de sectores y mercados*
- *Amplia base instalada de clientes*
- *Compromiso*

