

The SEIDOR logo features the word "SEIDOR" in a bold, white, sans-serif font. The letter "O" is replaced by a blue circle with a white dot in the center, resembling an eye or a stylized letter.The SAP Platinum Partner logo consists of the SAP logo (a blue square with white letters) followed by the text "Platinum Partner" in a smaller font.The GROW WITH SAP Partner logo features the text "GROW WITH SAP" in a bold, black, sans-serif font, with "Partner" written in a smaller font to the right.The SAP Qualified logo includes the text "SAP Qualified" in a bold, black, sans-serif font, with "Partner-Packaged Solution for the Intelligent Enterprise" written in a smaller font below it.A photograph of two professionals, a man and a woman, both wearing glasses and looking at a tablet held by the woman. They are in an office setting with large windows in the background. The man is pointing at the screen of the tablet.

SEIDOR 4/Professional Services

Conjunto de soluciones para proporcionar visibilidad y control de todo el ciclo de vida del proyecto basado en SAP S/4HANA Cloud Public Edition

Solución específica SAP S/4HANA Cloud Public Edition para satisfacer las necesidades del sector de los servicios profesionales

Desde SEIDOR te ayudamos a evolucionar y escalar tu negocio con soluciones modulares en la nube que incorporan la automatización y las mejores prácticas de servicios profesionales para dar soporte a procesos de negocio integrales. Todo, gracias a la fiabilidad de los sistemas SAP en la nube.

Prestar servicios de alta calidad que satisfagan o superen las expectativas de los clientes, al tiempo que se gestionan los costes y se mantiene la rentabilidad



Presupuestos más precisos basados en plantillas y proyectos anteriores



Gestión de la asignación de los equipos y control de las operaciones



Trazabilidad completa de los recursos y contratos más rentables



Robustez del proceso de facturación y reconocimiento del trabajo en curso



Mayor eficacia de los empleados y retención del talento

Procesos específicos del sector Para maximizar la eficiencia y la eficacia

Ventas y precios

- Proporcione estimaciones rentables al principio del ciclo de ventas estandarizando el proceso y utilizando plantillas de proyectos
- Obtenga visibilidad de proyectos rentables anteriores con análisis y previsiones
- Reutilice proyectos anteriores para obtener ofertas precisas, a tiempo y rentables

Planificación de recursos y asignación

- Dote a los proyectos de los recursos "más adecuados" en función de sus competencias, disponibilidad, ubicación, trabajos anteriores y otros criterios
- Alinee la oferta y la demanda para reducir los cuellos de botella y agilizar la asignación y reasignación de personas
- Garantice que los proyectos se mantienen dentro del presupuesto y que la asignación de personal se adapta a los cambios

Entrega y reconocimiento de proyectos

- Capture el tiempo, los gastos y otros costes relacionados con el proyecto (reembolsables o no reembolsables) con precisión.
- Reconozca ingresos, márgenes y trabajo en curso (WIP) a cualquier nivel en tiempo real.

Facturación y cobro

- Reduzca el trabajo en curso y el periodo medio de cobro con una sólida función de facturación que admite métodos de reconocimiento basados en el incurrido, en tarifas fijas, en el uso, periódicos o el rendimiento
- Garantice el envío puntual de las facturas a los clientes y el cobro de los servicios y los gastos
- Identifique rápidamente los problemas relacionados con el trabajo en curso, las cuentas a cobrar y la rentabilidad
- Garantice el cumplimiento normativo y realice un seguimiento del rendimiento.

Gestión del talento

- Atraiga y contrate a los mejores candidatos mediante un sólido proceso de selección e incorporación
- Retribuya por el rendimiento de los mejores talentos
- Mejore las competencias de la plantilla actual.

Mayor rentabilidad e ingresos.
Mayor satisfacción del cliente

Reducción del tiempo dedicado a la asignación de personal. Mejor utilización de los recursos

Reducción de la fuga de márgenes. Mejora de los márgenes y los ingresos

Reducción del capital circulante. Cierre de periodo preciso y rápido

Mayor compromiso.
Menor rotación.
Mayor productividad

Servicios de implantación a partir de 120k euros 16 semanas y 15 FUEs (suscripción no incluida en el precio)

¿Por qué SEIDOR?

SEIDOR es una consultora tecnológica que ofrece un portafolio integral de soluciones y servicios que cubren los ámbitos de Inteligencia Artificial, Edge, Customer Experience, Employee Experience, ERP, Data, Application Modernization, Cloud, Conectividad y Ciberseguridad. Con una facturación de 767 millones de euros en el ejercicio 2022 y una plantilla formada por más de 9.000 profesionales altamente cualificados, SEIDOR tiene presencia directa en 45 países de Europa, América Latina, Estados Unidos, Oriente Medio, África y Asia. La consultora es partner de los principales líderes tecnológicos.