

# De 25 ani susținem cu succes simplificarea interacțiunii dintre cetățean și administrația publică

Interviu cu **Simona Ilie**, Director Dezvoltare, Integrisoft Solutions

## Integrisoft Solutions a lansat în perioada pandemiei Avansis Online și Avansis Mobile. Prin ce se caracterizează aceste aplicații?

Anul acesta, compania Integrisoft sărbătorește cu mândrie 25 de ani de activitate pe piața furnizorilor de software. De-a lungul unui sfert de secol, Integrisoft a evoluat constant, dezvoltând soluții inovatoare și personalizate pentru a răspunde nevoilor diverse ale clienților săi, reușind să ne consolidăm ca un partener de încredere în transformarea digitală a organizațiilor din sectorul public și privat. Avansis.Mobile și Avansis.Online sunt module ale aplicației Avansis.Digital și reprezintă o parte componentă a sistemului integrat Avansis dezvoltat și implementat de Integrisoft în administrația publică locală și centrală în vederea creșterii calității serviciilor oferite publicului prin intermediul platformelor online și mobile.

Avansis.Digital constă în module digitale pentru cetățeni prin care instituțiile publice oferă servicii contribuabililor și elimină o parte din interacțiunea instituție-cetățean la ghișeu.

Avansis Mobile este o aplicație destinată platformelor mobile (iOS și Android) care facilitează interacțiunea cetățenilor cu primăria în procesul de digitalizare a administrației publice în vederea eficientizării activității aparatului administrativ și creșterea calității serviciilor oferite către public.

Utilizatorii aplicației Avansis Mobile pot accesa serviciile primăriei pentru următoarele operațiuni:

- consultarea și plata integrală sau parțială a taxelor și impozitelor asociate rolului fiscal, defalcat la nivel de taxă, impozit,

- plata taxelor pentru serviciile instituției,
- plata amenzilor contravenționale,
- depunerea cererii și obținerea certificatului de atestare fiscală semnat electronic,
- afișarea în timp real a stadiului documentelor depuse la registratura instituției,
- campanii publice de informare,
- programări la serviciile publice ale administrației care lucrează în baza unei programări,
- trimiterea de sesizări către instituție.

Avansis Online este o platformă online integrată 100% cu sistemul intern al instituției la serviciile primăriei prin intermediul căreia cetățenii pot realiza o serie de operațiuni fără să fie necesară deplasarea la ghișeu:

- Comunicarea actelor administrative: vizualizare, depunere și eliberare,
- Plata taxelor și a amenzilor,
- Plată eliberare autorizație specială de transport,
- Eliberarea automată a certificatelor de atestare fiscală,
- Declararea achiziționării și a scoaterii din evidența a mijloacelor de transport, a clădirilor/terenurilor,
- Completarea diferitelor cereri și declarații online și verificarea stadiului solicitărilor,
- Declararea afișajelor de publicitate,
- Eliberarea certificatelor de urbanism și de nomenclatură stradală.

## În acest moment aproape 200.000 de utilizatori folosesc deja platforma online.

În ultimele 9 luni au fost emise aproape 314.000 certificate fiscale, au fost depuse și aprobate aproape 373.000 declarații de impunere pentru auto;

190.000 declarații de scoatere din evidență auto și 51.000 cereri de impunere pentru imobile (clădiri și terenuri).

Platforma Avansis Online funcționează 24/7, automatizările din platformă elimină pași redundanți și scurtează procesul în relația cetățean-instituție, contribuabilul este informat automat asupra stadiului solicitărilor și există o secțiune de comunicare cu inspectorii desemnați la rezolva cererile aflate în derulare. Platforma este integrată 100% cu sistemul intern al instituției ceea ce duce la scurtarea timpului petrecut de un funcționar pentru a soluționa o cerere; tabloul de bord back-end oferă o agendă orientativă pentru inspectorii cu munca de realizat și statutul acestora; managerii au o viziune generală și control asupra activității din instituție.

## Care sunt provocările curente ale unui vânzător de tehnologie?

Un vânzător de tehnologie se confruntă cu o serie de provocări specifice industriei. Aceste provocări pot varia de la evoluțiile rapide ale tehnologiei până la cerințele tot mai sofisticate ale clienților. Cele mai comune provocări curente de care ținem cont în business sunt: 1. evoluția rapidă a tehnologiei (vânzătorii trebuie să fie mereu la curent cu ultimele inovații și să se adapteze constant, asigurându-se că ofertele lor sunt relevante și competitive); 2. cicluri de vânzare complexe și prelungite atât în piața B2G, cât și B2B; 3. cerințe tot mai exigente din partea clienților; 4. o piață extrem de competitivă, cu mulți jucători care oferă produse similare (diferențierea este esențială); 5. adaptarea la modele de vânzare digitală; 6. prețul competitiv și, mai ales, construirea și menținerea încrederii



reciproc pentru atingerea obiectivelor, care cresc împreună, formând o adevărată familie profesională.

Îmi place energia și pasiunea de a lucra împreună cu colegii mei nu doar pentru rezultate, ci și pentru bucuria de a realiza lucruri mari împreună, de a construi relații durabile care depășesc limitele unui simplu loc de muncă.

### **Ce ne puteți spune despre personalul pe care-l căutați pentru angajare?**

În prezent recrutăm profesioniști pentru roluri de team leader, analiști business, consultanți. Anul viitor ne propunem consolidarea și certificarea oamenilor din segmentul middle / junior. Ne dorim o creștere sănătoasă și din punct de vedere echipă/oameni, nu încurajăm fluctuația de personal și încercăm să alegem asumat fiecare om pentru a-l păstra cât mai mult alături de noi, în măsura în care este posibil.

### **Ce strategii aveți pentru a vă extinde portofoliul de clienți?**

Planul de extindere pentru următorii 2 ani constă în integrarea tehnologiilor de inteligență artificială, RPA, precum și creșterea unei rețele de parteneriate la nivel național dar și regional. Extinderea către zona Balcanilor și Republica Moldova este în planul nostru pentru anul 2025.

### **Ce așteptări aveți de la anul 2024 și ce planuri de dezvoltare/investiții aveți pentru anul în curs?**

Pentru viitorul apropiat ne concentrăm pe maximizarea gradului de absorbție a fondurilor, cointeresarea decidenților în elaborarea proiectelor, intensificarea acțiunilor privind digitalizarea afacerilor și încurajarea inovării.

Aniversarea a 25 ani de activitate pe piața românească marchează atât un moment de reflecție asupra realizărilor noastre, cât și o oportunitate de a privi cu entuziasm spre viitor, continuând să aducem valoare și inovație prin tehnologie. Ne bucurăm să fim parte din această călătorie alături de clienții, partenerii și echipa noastră extraordinară, fără de care succesul nu ar fi fost posibil.

Într-un parteneriat pe termen lung bazat pe soluții digitale potrivite nevoilor și pe suport tehnic rapid.

Aceste provocări subliniază complexitatea procesului de vânzare a tehnologiei și necesită o abordare strategică și flexibilă pentru a avea succes într-un domeniu în continuă evoluție.

### **Care considerați că sunt principalele beneficii pe care le are un antreprenor prin investițiile în tehnologie?**

Investițiile în tehnologie oferă antreprenorilor o gamă largă de beneficii care pot contribui semnificativ la succesul și creșterea afacerilor lor. Printre cele mai importante avantaje specific creșterea eficienței operaționale, reducerea costurilor, accesul la informații și luarea deciziilor bazate pe date concrete, scalabilitatea, avantaj competitiv prin inovație și diferențiere, securitatea datelor, colaborarea și comunicarea eficientă sau acces la finanțări.

Investițiile în tehnologie deschid noi oportunități de creștere și inovare, contribuind astfel la dezvoltarea sustenabilă

și competitivitatea pe termen lung a afacerilor antreprenoriale.

### **Cum arată echipa pe care o coordonezi și cum reușești să faci oamenii să se alinieze la viziunea ta?**

Coordonarea echipei mele compusă din vânzători și proiect manageri presupune o abordare strategică și orientată către rezultate, în care comunicarea eficientă și leadership-ul sunt esențiale pentru a alinia echipa la o viziune comună. Vânzătorii sunt orientați spre performanță, proactivi și capabili să înțeleagă nevoile pieței și ale clienților, pe când proiect managerii se ocupă de gestionarea proiectelor de la inițiere până la finalizare, asigurându-se că termenele, bugetele și standardele de calitate sunt respectate. Aceștia trebuie să fie organizați, capabili să rezolve probleme și să coordoneze echipele de execuție. Coordonarea unei echipe unite, eficiente și totuși cu suflet are la bază o viziune comună care motivează și inspiră fiecare membru să își aducă aportul unic. Îmi consider echipa o comunitate de oameni care se susțin