

Executive Summary.

Missione

Siamo orientati alle organizzazioni di contact center, per funzioni di Marketing - Sales - Customer Care, con la missione di aumentare i benefici economici dei nostri clienti. Come realizziamo questa missione:

- Efficientamento dei processi di vendita e assistenza: **i nostri clienti vendono di più e/o offrono servizi di customer care migliori.**
- Riduzione dei tempi di attraversamento dell'ordine: **i nostri clienti vendono più velocemente.**
- Migliori performance di contattabilità per applicazioni di contact center: i contact center che utilizzano tecnologia Reitek vedono **incrementare le rese orarie**, cioè il numero di contatti/contratti utili all'ora.

Scenario

Reitek sviluppa una suite di soluzioni **software** integrate, abbinata a elevate competenze tecnologiche e di consulenza, offerte sul mercato professionale (**BusinessToBusiness**).

Cinque punti di forza principali:

1. prima soluzione cloud pay-per-use per la gestione del contatto multicanale.
2. know-how specialistico maturato in oltre 10 anni di progetti di comunicazione multimediale.
3. eccellenza dei servizi professionali e del supporto pre/post-vendita.
4. tecnologia sempre allo stato dell'arte, sviluppata nei propri laboratori di ricerca.
5. focus sulla gestione di campagne di vendita.

Clienti

Numerose realtà di riferimento nel proprio mercato di appartenenza, sul panorama nazionale, hanno scelto Reitek per implementare servizi di contact center inbound, outbound, IVR o web per progetti di Sales Force Automation, Telemarketing e Customer Care.

Clienti area Banking - Finance - Credit - Insurance

WeBank, CheBanca!, ING Direct, Cariparma;
Santander Consumer Bank, Compass, American Express;
Intesa SanPaolo Assicura, Linear, Linear Life, Genialloyd.

Fra gli altri mercati presidiati è possibile citare i clienti:

Fastweb, Sky, Vodafone, H3G, Wind, PosteMobile, BipMobile;
Triveneto Bassilichi, Abramo Customer Care, E-Care, Almaviva, Visiant, Eurocall, Call&Call, Datacontact;
Alpitour, Bofrost, Italcementi, MediaShopping, Monclick, Giordano Vini, F.Ili Carli, Ingenico, Centax;
Enel Energia, Gruppo Hera, E-ON.

Facts & Figures

Tipo	S.p.A.
Settore	Telecomunicazioni, sviluppo software e consulenza.
Fondazione	1990
Headquarters	Milano
Altre sedi	Roma
Soluzioni software	piattaforma CTI per contact center multicanale IVR e servizi voce campaign management e CRM performance analytics live chat & online engagement
Collaboratori	fascia 80-100 fra dipendenti e consulenti
Certificazioni	Sistema di gestione per la qualità certificato UNI EN ISO 9001:2008
Sito web	www.reitek.com

Storia dell'azienda

2012

Reitek amplia la base clienti e mantiene un positivo segno di crescita sul mercato: è un anno di conferme, come l'indiscussa leadership delle soluzioni di [centralizzazione vendite consumer](#) in Italia. Da registrare i successi nelle gare H3G e Gruppo Hera.

2011

E' l'anno della consacrazione del Cloud, che per Reitek si legge "[Cloudando](#)": la nuova soluzione per applicazioni di contact center riscuote subito un grande successo. Nel 2011 viene completata la centralizzazione teleselling per Sky e il rinnovo della Sales Force Automation per Fastweb; fra i numerosi nuovi clienti vi sono Intesa Sanpaolo Assicura, Compass, Webank, PosteMobile, Media Shopping, Teleperformance, E-Care e Ingenico.

2010

Nonostante il difficile contesto macro-economico, Reitek registra un anno record. Sui mercati dei servizi, dell'outsourcing e dei grandi progetti enterprise si evidenziano il consolidamento di Santander Consumer Bank, Al maviva, Centax Telecom, Enel Energia, Fastweb e H3G. Reitek ha inoltre realizzato nuove e significative collaborazioni fra cui Alpitour e F.Ili Carli.

1997

Lancio di [ContaCT Highway](#), la piattaforma software di punta di Reitek dedicata al mondo dei contact center, che ha conquistato la fiducia di tanti clienti.

1990

Fondazione di Reitek.