

ביטפרו - בדגש על מקצועיות ואיכות

"עיקרון מרכזי בחזונה של ביטפרו הוא ההבנה שהלקוח מצפה לפתרון מוצלח, ללא פשרות, ולשותפות הדוקה ועקבית לאורך כל הדרך", אומר ניר בית-און, מנכ"ל חברת ביטפרו, המתמחה במתן פתרונות מחשוב מגוונים למגזר העסקי, החל מאספקת תשתית חומרה, עבור בפתרונות תוכנה מתקדמים וכלה ביישום פרויקטים מורכבים

בן לביא

העובדים הטכנולוגיים שלנו הם מהמובילים בתחום. המוטו שלנו בחברה הוא צבירת ידע ומכוונות כלפי צרכי הלקוח והצלחתו, כך שהלקוח יכול לצפות מאיתנו לידע בחזית הטכנולוגיה ולמקצועיות ללא פשרות", אומר ניר בית-און, מנכ"ל חברת ביטפרו בתחילת הראיון עימו.

על ייחודיות החברה מספר בית און: "כחברת בת של פרולוגיק ביטפרו מקפידה על סטנדרטים גבוהים כמו: התאמה מהירה לשינויים בצורכי הלקוח ותפקוד כ-Vendor בתחום התוכנה, מהשורה הראשונה בתוכנות אותן אנו מייצגים. לדבריו, ביטפרו נחשבת עדיין לחברה קטנה, ועובדה זו מהווה

דווקא יתרון משמעותי עבור הלקוחות. "לאור הידע הרב שקיים אצל אנשינו, ביטפרו מציעה מיקוד ונגישות רבים יותר ממה שיכולות חברות האינטגרציה הגדולות להציע. ייחוד ויתרון נוסף הוא בגמישות העסקית ממנה יכולים ליהנות לקוחותינו; המבנה הרזה והיעיל של ביטפרו מאפשר לנו להציע ללקוחות עבודה במגוון מודלים, כפי שזה אכן קורה. בשונה ממתחרות עם רשימה ארוכה של מאות לקוחות חברת ביטפרו - עם כ-50 הלקוחות שלה - מסוגלת להעניק ללקוחותיה יותר; יותר איכות, יותר מקצועיות, יותר גמישות ויותר נגישות", אומר בית און ומונה כמה מלקוחות

האנטרפרייז של החברה: פרטנר, חברת חשמל, אריקסון, פלאפון, הפניקס, מקאן אריקסון, ביטוח ישרי, חברת דלק, קבוצת אמפל, אמקא, בזק בינלאומי ודפוס בארי.

בין הפתרונות והשירותים שמציעה החברה מונה בית און את פתרונות תוכנה תשתיתית ואפליקטיבית, פתרונות תשתית ואינטגרציה, כספק פתרונות ושירותים עד לרמת האפליקציה, ובפתרונות שליטה ובקרה מתקדמים. עוד מציעה החברה שירותי ייעוץ - בתחום אבטחת המידע, הקמת חדרי מחשב ומסדי נתונים. החברה אף מספקת שירותי הדרכה, אותה נותנת החברה לפי דרישות לקוח. בית און מדגיש כי חלק מהמומחים של ביטפרו מהווים מרצים מוקדמים בתחומי ההתמחות של החברה ובסביבת אורקל ברט.

לניר בית און ושותפו לחברה ליאור לוי, המשמש כיו"ר, ניסיון רב שנים בניהולת חברות המספקות שירותים למערכות מידע, ניהול פרויקטים גדולים ומורכבים, תוך התמחות במתן פתרונות לענפי הטלקום, פיננסים והיי-טק. בתפקידו הקודם ניהל בית און את תחום הטלקום והיי-טק בקבוצת אמת מחשוב וקודם לכן שימש כמנהל מכירות לתחום הטלקום בחברת HP במשך כ-11 שנים. בתחילת דרכו היה ניר בית און מנהל מכירות לתחום הבנקאות בחברת יבמ. בית און, שעוסק שנים רבות באומנות לחימה משולבת, מאמין בכבוד לזולת באשר הוא, ביושרה מלאה מול הלקוח ובמתן שירות איכותי ברמה גבוהה, כדרך החלחתה העסקית של החברה והצלחת הלקוח. ליאור לוי, יו"ר החברה

על ייחודיות החברה מספר בית און: "כחברת בת של פרולוגיק ביטפרו מקפידה על סטנדרטים גבוהים כמו: התאמה מהירה לשינויים בצורכי הלקוח ותפקוד כ-Vendor בתחום התוכנה, מהשורה הראשונה בתוכנות אותן אנו מייצגים. לדבריו, ביטפרו נחשבת עדיין לחברה קטנה, ועובדה זו מהווה דווקא יתרון משמעותי עבור הלקוחות. "לאור הידע הרב שקיים אצל אנשינו, ביטפרו מציעה מיקוד ונגישות רבים יותר ממה שיכולות חברות האינטגרציה הגדולות להציע. ייחוד ויתרון נוסף הוא בגמישות העסקית ממנה יכולים ליהנות לקוחותינו; המבנה הרזה והיעיל של ביטפרו מאפשר לנו להציע ללקוחות עבודה במגוון מודלים, כפי שזה אכן קורה. בשונה ממתחרות עם רשימה ארוכה של מאות לקוחות חברת ביטפרו - עם כ-50 הלקוחות שלה - מסוגלת להעניק ללקוחותיה יותר; יותר איכות, יותר מקצועיות, יותר גמישות ויותר נגישות", אומר בית און ומונה כמה מלקוחות

האנטרפרייז של החברה: פרטנר, חברת חשמל, אריקסון, פלאפון, הפניקס, מקאן אריקסון, ביטוח ישרי, חברת דלק, קבוצת אמפל, אמקא, בזק בינלאומי ודפוס בארי.

בין הפתרונות והשירותים שמציעה החברה מונה בית און את פתרונות תוכנה תשתיתית ואפליקטיבית, פתרונות תשתית ואינטגרציה, כספק פתרונות ושירותים עד לרמת האפליקציה, ובפתרונות שליטה ובקרה מתקדמים. עוד מציעה החברה שירותי ייעוץ - בתחום אבטחת המידע, הקמת חדרי מחשב ומסדי נתונים. החברה אף מספקת שירותי הדרכה, אותה נותנת החברה לפי דרישות לקוח. בית און מדגיש כי חלק מהמומחים של ביטפרו מהווים מרצים מוקדמים בתחומי ההתמחות של החברה ובסביבת אורקל ברט.

לניר בית און ושותפו לחברה ליאור לוי, המשמש כיו"ר, ניסיון רב שנים בניהולת חברות המספקות שירותים למערכות מידע, ניהול פרויקטים גדולים ומורכבים, תוך התמחות במתן פתרונות לענפי הטלקום, פיננסים והיי-טק. בתפקידו הקודם ניהל בית און את תחום הטלקום והיי-טק בקבוצת אמת מחשוב וקודם לכן שימש כמנהל מכירות לתחום הטלקום בחברת HP במשך כ-11 שנים. בתחילת דרכו היה ניר בית און מנהל מכירות לתחום הבנקאות בחברת יבמ. בית און, שעוסק שנים רבות באומנות לחימה משולבת, מאמין בכבוד לזולת באשר הוא, ביושרה מלאה מול הלקוח ובמתן שירות איכותי ברמה גבוהה, כדרך החלחתה העסקית של החברה והצלחת הלקוח. ליאור לוי, יו"ר החברה

על ייחודיות החברה מספר בית און: "כחברת בת של פרולוגיק ביטפרו מקפידה על סטנדרטים גבוהים כמו: התאמה מהירה לשינויים בצורכי הלקוח ותפקוד כ-Vendor בתחום התוכנה, מהשורה הראשונה בתוכנות אותן אנו מייצגים. לדבריו, ביטפרו נחשבת עדיין לחברה קטנה, ועובדה זו מהווה דווקא יתרון משמעותי עבור הלקוחות. "לאור הידע הרב שקיים אצל אנשינו, ביטפרו מציעה מיקוד ונגישות רבים יותר ממה שיכולות חברות האינטגרציה הגדולות להציע. ייחוד ויתרון נוסף הוא בגמישות העסקית ממנה יכולים ליהנות לקוחותינו; המבנה הרזה והיעיל של ביטפרו מאפשר לנו להציע ללקוחות עבודה במגוון מודלים, כפי שזה אכן קורה. בשונה ממתחרות עם רשימה ארוכה של מאות לקוחות חברת ביטפרו - עם כ-50 הלקוחות שלה - מסוגלת להעניק ללקוחותיה יותר; יותר איכות, יותר מקצועיות, יותר גמישות ויותר נגישות", אומר בית און ומונה כמה מלקוחות

האנטרפרייז של החברה: פרטנר, חברת חשמל, אריקסון, פלאפון, הפניקס, מקאן אריקסון, ביטוח ישרי, חברת דלק, קבוצת אמפל, אמקא, בזק בינלאומי ודפוס בארי.



ניר בית-און

"Bitpro מחויבת למצוינות ומקצועיות ללא פשרות, תוך היצמדות לסטנדרטים הגבוהים ביותר"

בית און מספר כי בתקופה האחרונה זוכה החברה להכרה והצלחה עסקית משמעותית בזכות פרויקטים מורכבים אותם השלימה החברה עבור לקוחותיה בהצלחה רבה ובזמן קצר. אחד מהפרויקטים הללו הושלם לאחרונה עבור מקאן אריקסון, אחד ממשדרי הפרסום הגדולים בישראל.

"פרויקט תכנון מחדש ושדרוג חדר המחשוב של החברה. בפרויקט, שנמשך כחודשיים בלבד, הוחלפו כל התשתיות הפאסיביות, כולל מעבר לארונות הטכנולוגיה הירוקה של חברת CoolIT. בעקבות השדרוג הלקוח קיבל יכולת שליטה ובקרה על כל רכיבי המערכת הקיימים בחדר המחשב, זאת תוך חיסכון של עשרות אלפי שקלים בעלויות של חשמל, שטח רצפה ובעיקר בקלות תפעול בזכות הטכנולוגיות הירוקות ששילבו והטמענו עבורו בפרויקט מוצלח זה".

חברת ביטפרו עובדת בשיתוף פעולה מוצלח עם מיטב החברות בשוק ההיי-טק הישראלי, אומר בית און. החברה מפיעה את פתרונותיה באופן ישיר או לחילופין במודל של ערוצי הפצה עם שותפים כמו אומניטק, טלדור ובינת. "אנו מאמינים כי ההצלחה נובעת מעבודת צוות ובחירת שותפים נכונים, אלו מובילים להשגת ערך מוסף גדול יותר ללקוחות החברה". על שותפיה הבינלאומיים נמנים חברת אורקל (Gold Partner), חברת HP (Preferred Partner) וחברת סימנטק. ביטפרו מהווה נציגה בעלתית של מספר חברות, ביניהן: חברת Solarwinds יצרנית מערכות שליטה ובקרה, שמוצריה ידועים בפשטות הניהול והתחזוקה, וביכולת מודולרית המאפשרת הרחבה אופטימאלית של המוצר לצרכי הלקוח. בין הלקוחות שכבר רכשו בישראל את פתרון חברת Solarwinds ניתן למנות את בזק בינלאומי, NICE, חברת חשמל ישראל ועוד. חברות נוספות אותן מפיעה ביטפרו בישראל: Catbird, יצרנית פתרונות אבטחת מידע בשוק הוירטואליזציה, סימפלמנטיה מספקת מגוון שירותים להגנה וזמינות מידע בארגונים, וכאמור, CoolIT, יצרנית פתרונות ירוקים

חדשניים למרכזי מחשוב. לסיכום, אומר בית און, "Bitpro מחויבת למצוינות ומקצועיות ללא פשרות, תוך היצמדות לסטנדרטים הגבוהים ביותר. אנו מחויבים כלפי הלקוח - להיות תמיד בפסגת הטכנולוגיה, לראות את הפרטים הקטנים, לתת את השירות הטוב ביותר, ולהתמודד תוך מחויבות גם עם האתגרים הקשים".

חדשניים למרכזי מחשוב. לסיכום, אומר בית און, "Bitpro מחויבת למצוינות ומקצועיות ללא פשרות, תוך היצמדות לסטנדרטים הגבוהים ביותר. אנו מחויבים כלפי הלקוח - להיות תמיד בפסגת הטכנולוגיה, לראות את הפרטים הקטנים, לתת את השירות הטוב ביותר, ולהתמודד תוך מחויבות גם עם האתגרים הקשים".

חדשניים למרכזי מחשוב. לסיכום, אומר בית און, "Bitpro מחויבת למצוינות ומקצועיות ללא פשרות, תוך היצמדות לסטנדרטים הגבוהים ביותר. אנו מחויבים כלפי הלקוח - להיות תמיד בפסגת הטכנולוגיה, לראות את הפרטים הקטנים, לתת את השירות הטוב ביותר, ולהתמודד תוך מחויבות גם עם האתגרים הקשים".

חדשניים למרכזי מחשוב. לסיכום, אומר בית און, "Bitpro מחויבת למצוינות ומקצועיות ללא פשרות, תוך היצמדות לסטנדרטים הגבוהים ביותר. אנו מחויבים כלפי הלקוח - להיות תמיד בפסגת הטכנולוגיה, לראות את הפרטים הקטנים, לתת את השירות הטוב ביותר, ולהתמודד תוך מחויבות גם עם האתגרים הקשים".

חדשניים למרכזי מחשוב. לסיכום, אומר בית און, "Bitpro מחויבת למצוינות ומקצועיות ללא פשרות, תוך היצמדות לסטנדרטים הגבוהים ביותר. אנו מחויבים כלפי הלקוח - להיות תמיד בפסגת הטכנולוגיה, לראות את הפרטים הקטנים, לתת את השירות הטוב ביותר, ולהתמודד תוך מחויבות גם עם האתגרים הקשים".

חדשניים למרכזי מחשוב. לסיכום, אומר בית און, "Bitpro מחויבת למצוינות ומקצועיות ללא פשרות, תוך היצמדות לסטנדרטים הגבוהים ביותר. אנו מחויבים כלפי הלקוח - להיות תמיד בפסגת הטכנולוגיה, לראות את הפרטים הקטנים, לתת את השירות הטוב ביותר, ולהתמודד תוך מחויבות גם עם האתגרים הקשים".