

Success Story

UP-SALES

&

HEVERETT
GROUP



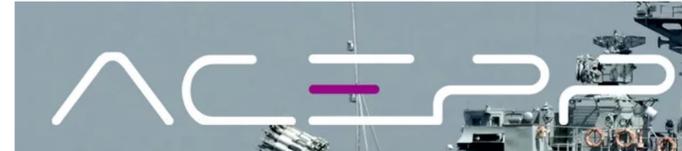
HEVERETT GROUP c'est :

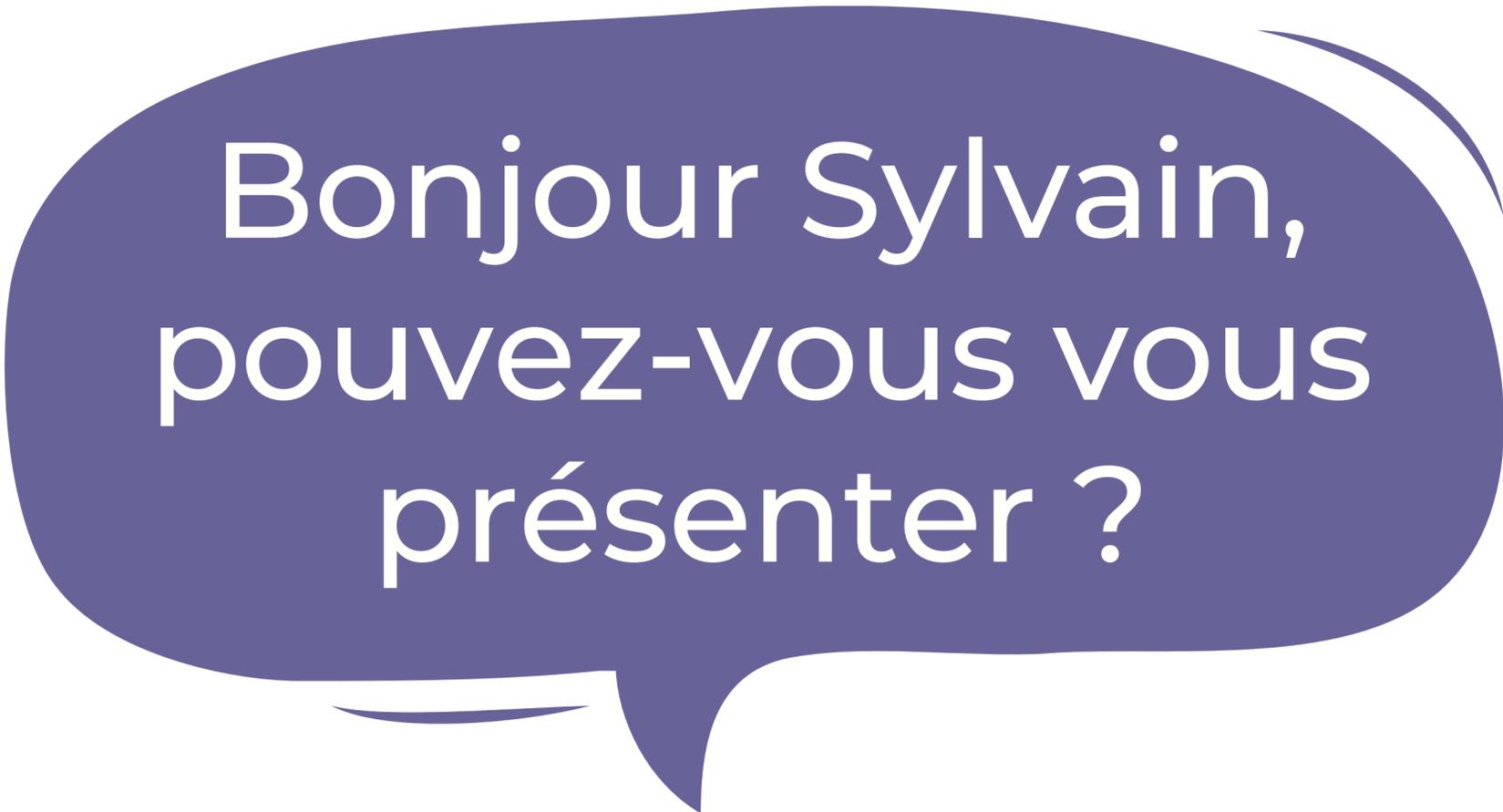
- 20 ans d'expertise
- Plus de 200 collaborateurs
- 3 sociétés implantées dans toute la France

AXEAL : Cabinet d'ingénierie dans les secteurs de l'Automobile, Aéronautique, spatial, défense, Ferroviaire et industrie depuis la phase de R&D jusqu'à la production.

JENING : Spécialiste des procédés dans le domaine du Nucléaire, life science, Oil & Gas et Environnement.

ACEPP : Conseils dans les secteurs du Naval & Nucléaire en conduite de projets, essais et mise en service d'infrastructures industrielles majeures.





Bonjour Sylvain,
pouvez-vous vous
présenter ?

"Je suis Sylvain SEGRET, le DSI de HEVERETT GROUP, je m'occupe de tout ce qui concerne les ressources informatiques, qu'elles soient infrastructure, Hardware et Software.

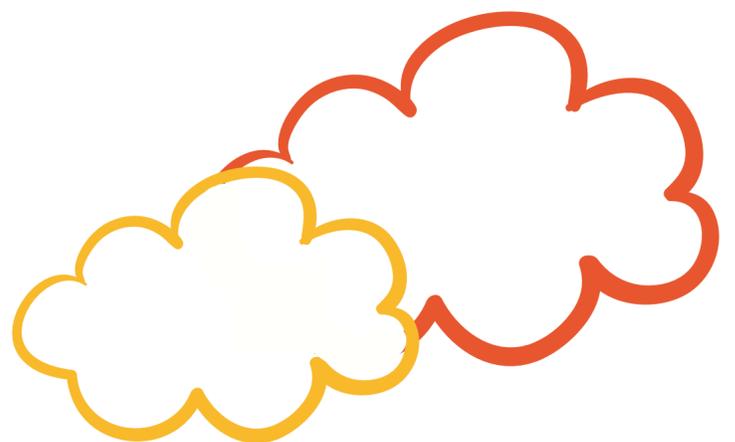
Le périmètre comprend aussi l'assistance aux utilisateurs qu'ils soient dans nos agences ou en missions chez nos clients."



Pourquoi avoir fait le choix d'office 365 et quelles étaient vos attentes ?

"Disons que c'était l'offre la plus cohérente à l'époque par rapport à la taille de la société qui n'était pas aussi importante qu'aujourd'hui.

La solution office 365 et l'environnement Microsoft en général par leur scalabilité ont permis au groupe d'absorber sa croissance sans difficulté particulière. "



Utilisez-vous d'autres solutions Microsoft comme Power BI, la téléphonie, la sécurité, le CRM ?

"Effectivement, nous utilisons Dynamics 365 depuis peu, nous sommes sur le déploiement de la partie Sales Professional (CRM) pour la gestion de la relation client. L'objectif aujourd'hui est le développement et déploiement d'autres fonctions traitant des différents processus métiers du groupe. Nous utilisons également Power BI qui nous permet la mise à disposition, à nos managers, de tableaux de bords. Nous profitons pour cela de l'ouverture des S.I (SSO, API, etc..) pour connecter notre SIRH et autres bases de données du groupe.

Enfin nous exploitons les fonctionnalités de la solution Power Automate pour nos traitements de données et tâches récurrentes."



Pourquoi Up-Sales et nous recommanderiez-vous aujourd'hui ?

"Le groupe HEVERETT recherchait un partenaire pour l'accompagner dans la mise en œuvre des solutions Microsoft et UP-SALES a été retenue. Aujourd'hui, nous travaillons avec Antoine et son équipe, pour leur expertise sur les solutions Cloud de Microsoft.

Nous sommes satisfaits de la réactivité d'UP-SALES et de l'accompagnement de proximité qui nous est proposé."

Merci Sylvain pour ce moment de partage !