

PUBLICITÉ

SBS 124
RÉSERVATION | 12 janvier
MATÉRIEL | 19 janvier

SBS 125
RÉSERVATION | 9 février
MATÉRIEL | 16 février

Les données sont fournies à
titre indicatif

GROUPE CIBLE

39% | General Management
17% | Financial Management
15% | Communication
Management
29% | ICT/EDP Management

**SMART BUSINESS STRATEGIES 124****Gestion de documents**

Le nombre de documents numériques traités chaque jour ne cesse d'augmenter. Les règles de gestion et de conservation de ces documents se multiplient également. Autant de bonnes raisons pour acquérir une bonne solution de gestion de documents. Vous offrira-t-elle également un avantage concurrentiel? Smart Business a mené l'enquête pour ses lecteurs.

Unified communication

Si vos employés sont répartis dans tout le pays, vous avez besoin d'une plateforme de communication convergente. Voix, vidéo, chat, e-mail, chacun doit avoir le choix à tout moment du meilleur moyen de communication, et ils doivent s'intégrer les uns aux autres sans problème. Sommes-nous loin de cette image idyllique et comment s'annonce l'avenir?

SMART BUSINESS STRATEGIES 125**Gestion de l'énergie**

L'énergie représente chaque jour un coût plus important pour l'entreprise. Cela, c'est la mauvaise nouvelle. La bonne est qu'il y a de plus en plus de méthodes et de technologies qui vous permettent de réduire votre facture énergétique. Smart Business met en lumière les gros consommateurs d'énergie de l'entreprise et comment réduire leur appétit. Notre approche est large, car l'énergie est partout. Des négociations avec votre fournisseur d'énergie à la gestion plus efficace de la distribution d'électricité, en passant par les formes d'énergie alternatives et le refroidissement de votre centre de données.

Gestion des débiteurs

On fait souvent partir le cycle de vente du prospect pour le faire arriver à la facture. Il vaudrait cependant mieux s'arrêter au paiement de ladite facture. Un client qui tarde à payer ou ne paie pas du tout la facture qu'il a reçue est un problème réel pour l'entreprise. Comment faire en sorte que le client paie dans les temps et quels sont les moyens à votre disposition, qu'ils soient technologiques, humains ou juridiques?

CONTACT

INGRID LOYAERTS
Sr. Account Manager
+32(0)14 46 23 61
ingrid@minoc.com

MICHEL MOL
Sr. Account Manager
+32(0)14 46 23 63
michel.mol@minoc.com

JOHAN NYS
Sales Manager
+32(0)14 46 23 64
johan@minoc.com

YUANG-MEN TANG
Sales Assistant
+32(0)14 46 23 70
ym@minoc.com

*"Les décisions en matière d'organisation IT devraient toujours être prises par les 'business people'."
(Professeur Dr. Wim Van Grembergen, 2006)*

RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT VOTRE ESPACE PUBLICITAIRE!
Contactez notre service publicité au +32 (0)14/46.23.00