

Septiembre 08

**CLIENTES Y SOCIOS PREMIADOS**  
**GENESYS PREMIÓ A SUS SOCIOS Y CLIENTES DESTACADOS DE AMÉRICA LATINA EN G-FORCE 2008**

Genesys Telecommunications Laboratories, subsidiaria independiente de Alcatel-Lucent y proveedora de soluciones para contact centers, otorgó **premios** a clientes y socios de América Latina que se destacaron durante el 2007.

La premiación se realizó en la conferencia anual de usuarios, G-Force 2008, en San Antonio, Estados Unidos.

Los **canales de Genesys** premiados fueron:

- *Región Cono Sur:*
  - Alcatel Lucent Argentina, por su performance en 2007.
  - Telctronic, por su cobertura regional en Chile y Perú.
  - e-contact de Chile, por su innovación y visión en los productos de Genesys.
- **Región Andina:**
  - Information Systems Colombia, por el mejor negocio estratégico 2007.
  - **Anew Venezuela, por su gestión anual.**
- *Región Norte:*
  - EBD México, por su récord de ventas.
  - Acumen México, por su penetración en la industria bancaria.
- *Región Brasil:*
  - Siemens por la excelencia de su desempeño en 2007.

**Finalmente, el premio especial para el socio del año fue para Anew.**

Por su parte, los **clientes de Genesys** premiados fueron:

- *Región Cono Sur:*
  - Personal Núcleo Paraguay, por su innovación en el uso de SMS.
  - Telecom Personal Argentina, por la instalación más grande de la región sur.
- *Región Andina:*
  - Banco Santander Venezuela, por sus aplicaciones innovadoras sobre GVP.
  - Multienlace Colombia, por la instalación más grande de Colombia.
- *Región Brasil:*
  - UOL por su innovación.
  - Orbitall por la escala de su proyecto.

- *Región Norte:*
  - Banorte de México, por su aplicación de cobranzas.
  - Santander México, por el tamaño de su implementación con Genesys.

Finalmente, el premio al cliente estratégico del año fue para la empresa Movistar por su implementación en América Latina.

Los ganadores fueron seleccionados porque invirtieron una gran cantidad de recursos en soluciones de atención a clientes y por su gran desempeño en la planificación y ejecución de su trabajo, que acompañó la evolución de Genesys en el año. Además se premió el alto nivel de satisfacción a clientes que alcanzaron en 2007.

"El Programa de socios de Genesys brinda soporte a nuestros socios para consolidar su liderazgo tecnológico e incrementar la participación y valor en el mercado", sostuvo Paul Segre, CEO de Genesys. "Cada uno de los ganadores de estos premios supo motivar al mercado para adoptar nuevas ideas, promoviendo la oferta tecnológica de Genesys y desarrollando soluciones integrales que mejoren los negocios de los clientes."

**Fuente:** Genesys Telecommunications Laboratories