

INDRA AUMENTA LA VISIBILIDAD DE SUS SOLUCIONES PARA AEROLÍNEAS Y HABILITA UN CANAL DIRECTO CON EL QUE DA SERVICIO A NUEVOS CLIENTES EN TODO EL MUNDO

- **La compañía ha certificado tres de sus soluciones en el One Commercial Partner (OCP), el catálogo de Microsoft que reconoce la máxima excelencia en los servicios de sus socios y simplifica y optimiza la relación de estos con sus clientes potenciales**
- **Las soluciones de Indra en la nube para el mercado de las aerolíneas se han convertido en líderes dentro de la industria, con propuestas únicas para la contabilidad de ingresos, la gestión de los viajes o la inclusión de descuentos y códigos promocionales**

Madrid, 2 de julio de 2018.- Indra ha aumentado la visibilidad de sus soluciones para aerolíneas en el escenario global, habilitando un nuevo canal de relación con nuevos clientes de otros países que le permitirá incrementar su actividad y poner a disposición de más compañías aéreas su tecnología, con aplicaciones diferenciales para el sector. Esto ha sido posible gracias a la inclusión de tres de sus soluciones cloud en el Catálogo de Servicios oficial de Microsoft, que proyecta la oferta de la compañía hacia otros ámbitos y reconoce la máxima excelencia en los servicios de sus socios, simplificando y optimizando la relación de estos con sus clientes potenciales. De esta forma, Indra avanza en el compromiso que tiene con sus clientes para ofrecerles tecnología de vanguardia, a través de nuevos modelos de negocio que permitan su flexibilidad y adaptación a las necesidades que demanda ahora el mercado.

En concreto, las tres soluciones que han sido incluidas en este catálogo han sido: el sistema de Revenue Accounting para líneas aéreas (SuitAIR RAS), la plataforma online de gestión y comercialización de billetes de aerolíneas SuitAIR IBE y el sistema de gestión y lanzamiento de campañas y promociones SuitAir Promocodes. Tras haber certificado cada solución para crear nuevas oportunidades en clientes y desarrollarlas de manera conjunta con Microsoft, Indra ha podido acceder al Partner Sales Connect (PSC), una aplicación que permite a la compañía colaborar con los equipos de ventas de esta empresa en la gestión del pipeline y en el cierre de acuerdos.

El acuerdo proporciona a Indra una participación inmediata en las diferentes etapas del negocio; un crecimiento más controlado, al poder elegir oportunidades que coincidan con sus necesidades inmediatas de marketing y negocio; así como gran visibilidad y acceso a nuevos clientes del ámbito mundial. “Ayuda en la expansión del negocio, atrayendo clientes y generando más ventas. Además, nos da visibilidad como proveedor preferencial e incrementa la exposición de nuestro portfolio, permitiendo el intercambio bidireccional de oportunidades con un alto nivel de interacción”, valora Emilio Mora, director de Aerolíneas en Indra.

El servicio forma parte del acuerdo que la compañía mantiene con Microsoft desde años y que le ha permitido reforzar su oferta de servicios en la nube, al tiempo que implementa en 2014 una solución de cloud híbrida pionera que prestaba servicios de infraestructura desde España a clientes de todas las geografías. Con esta colaboración y otras que ha hecho con los principales partners del sector, Indra ha reforzado su división de Aerolíneas en el mercado de Industria y Consumo y se ha consolidado como uno de los socios de referencia para que la industria aérea alcance la mayor excelencia en sus procesos de negocio.

Soluciones certificadas a la vanguardia

La inclusión de las soluciones de Indra en el catálogo de Microsoft viene a consolidar el liderazgo de los sistemas de la compañía en el sector de líneas aéreas. SuitAIR RAS es el sistema de referencia en la industria para la contabilidad de ingresos (Revenue Accounting). Utilizado por clientes de los cinco continentes y más de 100 millones de pasajeros al año, gestiona, sólo en Latinoamérica, más de 60 millones

de pasajeros, superando el 60% del total. La plataforma simplifica al máximo las operaciones contables y permite a sus clientes alcanzar el más alto nivel de automatización en sus gestiones. Además, hace posible un análisis de los ingresos en tiempo real, garantizando al 100% la exactitud de los datos, incrementa la trazabilidad de los ingresos y el flujo de efectivo, así como posibilita una gestión mucho más rápida y efectiva.

Por su parte, SuitAIR IBE es una solución diseñada para cubrir todo el recorrido que hace el pasajero, desde la planificación de su viaje, pasando por la reserva y realización del mismo. Presente en algunas de las líneas aéreas más relevantes del mercado, no sólo facilita la reserva, gestión y compra de billetes, sino que incorpora productos y servicios auxiliares al propio vuelo que incrementan sus ingresos y mejoran la experiencia de sus pasajeros, como son la contratación de seguros, el alquiler de coches o la reserva de hoteles en destino, entre otros.

Y por último, la tercera de las soluciones de Indra incluidas en el One Commercial Partner de Microsoft es el módulo SuitAir Promocodes, que facilita la distribución automática y utilización vía web de códigos de descuentos personalizados en viajes, tanto para clientes individuales como colectivos (por ejemplo, asistentes a un evento, promociones durante periodos vacacionales o premios al usuario según su orden de entrada en la web). Este sistema garantiza en todo momento la seguridad, accesibilidad y facilidad para operar en remoto, permitiendo a la aerolínea optimizar sus recursos, respondiendo al aumento del acceso de usuarios en las campañas promocionales.

Acerca de Indra

Indra es una de las principales compañías globales de tecnología y consultoría y el socio tecnológico para las operaciones clave de los negocios de sus clientes en todo el mundo. Es un proveedor líder mundial de soluciones propias en segmentos específicos de los mercados de Transporte y Defensa, y la empresa líder en Tecnologías de la Información en España y Latinoamérica. Dispone de una oferta integral de soluciones propias y servicios avanzados y de alto valor añadido en tecnología, que combina con una cultura única de fiabilidad, flexibilidad y adaptación a las necesidades de sus clientes. Indra es líder mundial en el desarrollo de soluciones tecnológicas integrales en campos como Defensa y Seguridad; Transporte y Tráfico; Energía e Industria; Telecomunicaciones y Media; Servicios Financieros; Procesos Electorales; y Administraciones Públicas y Sanidad. Minsait es la unidad de negocio de transformación digital de Indra. En el ejercicio 2017, Indra tuvo unos ingresos de 3.011 millones de euros, 40.000 empleados, presencia local en 46 países y operaciones comerciales en más de 140 países.