



Интервью с клиентом «ЛидерТелеком»:
**«Мы работаем с ними
потому, что они лидеры»**

*Охохонина Дарья,
Ведущий специалист
Отдел административно-договорной работы ИТ*



Киви - небольшая новозеландская птица. Она даже не летает, она ходит по земле. Но ее знает весь мир. Группа QIWI – один из флагманов российского рынка платежных услуг, стартовавший еще в начале нулевых. И к 2008 году во многих городах не только России, но и стран ближнего зарубежья слово «киви» стало едва ли не синонимом понятия «плати легко».

Не знаешь, как легко положить пару сотен на мобильный или внести квартплату? Не думай о сложном. Есть люди, которые уже обо всем позаботились. Ходи по земле. Используй QIWI.

А QIWI использует сервис от ЛидерТелеком.

Проблема

” Безопасность передачи данных крайне важна для работы любого платежного сервиса. Помимо этого, QIWI – одна из немногих российских компаний, чьи акции обращаются на крупнейшей мировой бирже высоких технологий NASDAQ. Поэтому она должна оформлять всю финансовую документацию четко в срок и готовить ее не только по российским, но и по международным стандартам. А работа с иностранными поставщиками требует довольно сложной процедуры оформления.

Решение

” ЛидерТелеком не только оперативно и четко обновляет SSL-сертификаты, гарантирующие надежность передачи данных, но и вовремя предоставляет корректно оформленные документы, соответствующие всем требованиям QIWI. При этом ЛидерТелеком – отечественный поставщик, и работать с ним гораздо проще, чем напрямую с иностранными вендорами.

Преимущества

- Все сертификаты обновляются в срок
- Оперативная помощь в решении любых проблем при получении сертификата
- Высокий уровень экспертизы и готовность пойти навстречу клиенту
- Корректные и оперативно предоставляемые закрывающие документы
- Российский поставщик
- Комфортные цены

„ Основная задача нашего отдела в том, чтобы и у IT, и у бухгалтерии все было в порядке, поэтому она незаметна: если результат замечен – значит, что-то пошло не так, – рассказывает менеджер группы отдела административно-договорной работы Дарья Охохонина. – И мы работаем с ЛидерТелеком, потому что при всем желании к их сервису не удастся придумать замечаний.

В Дарья работает в QIWI уже шесть лет. После обучения на финансового менеджера подходящую работу сразу найти не удалось, поэтому она откликнулась на вакансию и устроилась в QIWI ассистентом дирекции IT. Однако вскоре профильная вакансия нашлась внутри самой компании – и с тех пор Дарья Охохонина работает по специальности.

«Наш отдел – связующее звено между IT и бухгалтерией: мы следим за условиями работы IT и оплатой телекоммуникационных услуг, а бухгалтерам и экономистам мы должны предоставлять данные для отчетности», – рассказывает она. От работы ее отдела зависит, чтобы платежный сервис был непрерывным, а документация соответствовала не только российским, но и международным стандартам – ведь бумаги QIWI торгуются на NASDAQ и Московской Бирже.

«Мы работаем с накладными расходами: контролируем получение и оплату счетов, проверяем пакеты документов, – продолжает менеджер. – Может быть, это звучит скучновато, но на самом деле работать здесь интересно: например, если разработан новый продукт, к которому нужно подключить новый сервис, тот от скорости и качества нашей работы зависит старт проекта».

QIWI нередко требуется работа, гарантирующая безопасность данных с учетом специфики конкретной задачи. SSL-сертификатов у компании не так много, но крайне важно, чтобы они не истекали и обновлялись в срок. При покупке сертификата проводится ряд проверок: издатель удостоверяет владельца домена, соответствие его реквизитов, телефона и т.д. И проблемы могут возникнуть как на этапе проверок, так и на этапе установки сертификата.

Компания крупная, и она может позволить себе покупать сертификаты напрямую у международных вендоров. Но это означает необходимость общаться с иностранными поставщиками – то есть нужно нанимать специалиста, разбирающегося в ведении бизнеса за рубежом, составлять договоры на двух языках, оплачивать нерезидента,

оформлять паспорт сделки, – поясняет Дарья Охохонина. А у сотрудников ее отдела и так львиная доля времени уходит на согласование договоров.

Когда Дарья пришла в отдел, QIWI уже сотрудничала с ЛидерТелеком.

“ Почему их выбрали? Потому, что они лидеры, – рассуждает она. – Почему продолжаем с ними работать? Они – реселлеры, но передают нам сертификаты очень оперативно, четко отвечая на все поставленные вопросы. У инженеров ЛидерТелеком достаточная экспертиза и они всегда идут навстречу клиенту.

Для бухгалтерии ЛидерТелеком также всегда предоставляет полный и корректный пакет документов. «Реквизиты, наименование, срок – у них всегда полный порядок, пакет автоматически направляется, куда надо, – отмечает представитель клиента.

“ Даже если работающий с нами менеджер, например, уходит в отпуск, то для нас ничего не меняется – в делах все тот же порядок

Специалисты QIWI регулярно отслеживают ситуацию на рынке, но пока идеи о смене поставщика ни у кого не возникало. «Важна не только стоимость услуг, но и опыт бесперебойной работы. – объясняет Дарья Охохонина. – Если сравнить ЛидерТелеком с другими партнерами, то можно сказать одно: их работа полностью устраивает, и мы не знаем, что в ней можно было бы улучшить».