



Il y a toujours de l'énergie et de la motivation pour aider nos clients et nos collègues qui ressortent dans toutes les conversion que j'ai eu depuis que j'ai commencé à travaillé ici.

Nick Leach
Service Management,
Royaume-Uni



TROUVER LE JUSTE ÉQUILIBRE LE CLIENT ET NOS COLLABORATEURS D'ABORD

Je suis relativement nouveau chez Computacenter, n'ayant rejoint la société qu'au mois de mai dernier. Auparavant, je travaillais dans une autre grande société informatique. Juste avant Computacenter, j'ai travaillé dans le service informatique interne de deux organisations différentes. J'ai donc été client avant de devenir fournisseur.

En tant que Service Manager pour le Royaume-Uni, mon travail consiste aujourd'hui à m'assurer que nous disposons du personnel approprié pour offrir un excellent service à nos clients. Dans la pratique, je passe environ 60 % de mon temps avec les équipes de services du Royaume-Uni pour veiller à ce qu'elles aient les capacités nécessaires pour bien faire leur travail.

Je passe le restant de mon temps en contact direct avec nos clients, qui appartiennent aux grandes directions IT. J'ai été à leur place. D'ailleurs, mon expérience directe de la façon dont Computacenter traite ses clients est l'une des principales raisons pour lesquelles j'ai rejoint cette société. Quand je travaillais dans un service informatique interne, Computacenter sortait du lot comme partenaire externe. Alors que les autres fournisseurs passaient leur temps à parler de leurs problèmes et se plaindre des contrats de sous-traitance, Computacenter voulait me parler de mes besoins :

mes problèmes et la façon de les résoudre.

Ce focus sur le client m'a vraiment plu. J'avais observé cette même détermination à résoudre les problèmes des clients chez une collègue, qui est maintenant ma supérieure hiérarchique. Elle est l'autre raison principale pour laquelle je suis venu travailler dans la société. Nous avons travaillé ensemble, et quand le moment est venu pour moi de changer de poste, c'est son plaidoyer passionnant en faveur de Computacenter, et de tout ce que la société représentait, qui m'ont décidé à vouloir faire carrière ici.

Oui, nous sommes une entreprise commerciale, et bien sûr toute société ferait faillite si elle ignorait les chiffres et ne se préoccupait pas du pipeline de vente, mais nos clients et notre personnel restent notre priorité. Le fait que Computacenter ait trouvé le bon équilibre explique en partie sa réussite. C'est pourquoi notre directeur général et tous

les membres de la direction sont heureux de bavarder avec nous dans les couloirs. Ils sont peut-être responsables de 15 000 salariés disséminés dans toute l'Europe et au-delà, mais aucun d'eux n'estime être trop important pour ne pas écouter ce que vous avez à dire.

C'est une caractéristique de notre culture. Tout le monde est motivé. Il se dégage de toutes les conversations que j'ai eues depuis mon arrivée dans l'entreprise une énergie et un désir urgent d'aider nos clients et de s'entraider les uns les autres. En même temps, je pense qu'il est possible de trouver un bon équilibre entre vie privée et vie professionnelle. Je constate que beaucoup des membres de mon équipe font de longues journées, et j'estime qu'il m'appartient de faire en sorte qu'ils sachent cependant profiter de la vie. Toutes les bonnes organisations sont conscientes de ce problème, et c'est certainement le cas de COMPUTACENTER.

Computacenter. **Bringing work to life.**