

DocProcess își aduce doi executivi în roluri cheie pentru consolidarea poziției companiei în România

DocProcess, lider în automatizarea proceselor de business în România, anunța consolidarea departamentelor de vânzări și marketing prin atragerea a doi executivi cu experiența în companii de top în domeniul tehnologiei. Andreea Anton a fost numită Director al departamentului de vânzări, iar Ștefania Ivanciu, Director de Marketing. Andreea va fi responsabilă de dezvoltarea relațiilor de afaceri cu clienții și potențialii clienți din România, iar Ștefania de coordonarea strategiei de marketing end-to-end și creșterea cotei de piață a companiei la nivel național.

„De la intrarea fondului de private equity, Morphosis Capital în acționariatul companiei, DocProcess a intrat într-o nouă etapă de dezvoltare. Ne dorim să ne extindem la nivel internațional într-un ritm rapid, dar în același timp să ne consolidăm poziția de lideri în automatizarea proceselor de business în România. Pentru a realiza acest obiectiv, avem nevoie de construirea și întărirea departamentelor de vânzări și marketing, piloni cheie în acest proces de consolidare. Andreea și Ștefania dețin o expertiză remarcabilă în domeniile lor de activitate, având peste 16 ani de experiență profesională în companii globale de tehnologie. Suntem convinși că ne vor sprijini în modelarea strategiei și a operațiunilor DocProcess astfel încât clienții și potențialii clienți să beneficieze de cele mai bune servicii din partea noastră,” a declarat **Daniela Apolozan, CEO DocProcess Romania**.

Andreea Anton, noul Director de Vânzări pentru piața din România are o experiență de peste 18 ani dobândită în Vodafone România. În cadrul DocProcess, Andreea va fi responsabilă de dezvoltarea relațiilor de afaceri cu clienții și potențialii clienți din România prin remodelarea strategiei locale de vânzări. De-a lungul carierei sale, Andreea a lucrat cu peste sute de clienți din România, dar și cu companii prezente pe diverse piețe internaționale, fiind recunoscută pentru abordarea sa dinamică și orientată spre rezultate.

„Sunt încântată să mă alătur echipei DocProcess și sunt și mai entuziasmată de inovațiile continue pe care compania le aduce în domeniul automatizării proceselor de afaceri către mii de clienți. Aștept cu nerăbdare să îmi aduc contribuția la dezvoltarea continuă a companiei, precum și a clienților și partenerilor noștri”, a menționat Andreea Anton, noul Director de Vânzări al DocProcess.

Ștefania Ivanciu, numită Director Marketing pentru România, are o experiență de peste 16 ani în diferite roluri de marketing la nivel local și regional pentru companii de tehnologie de top, precum Oracle și IBM. În cadrul DocProcess, Ștefania va fi responsabilă de dezvoltarea strategiei de marketing end-to-end și creșterea cotei de piață a companiei la nivel național prin realizarea de parteneriate și sprijinirea echipelor de vânzări în atingerea obiectivelor propuse. Datorită strânsei colaborări cu o multitudine de agenții, de parteneri și clienți internaționali și implementării de strategii de marketing de succes în cadrul companiilor în care a activat, Ștefania este recunoscută pentru ușurința cu care construiește, comunică și coordonează diferite echipe.

„Mă bucur că mă alătur companiei în această etapă a călătoriei sale de transformare. Abia aștept să îmi aduc aportul la dezvoltarea afacerii în România prin atragerea unei noi baze de clienți și consolidarea celei existente. Este impresionant că pot spune povestea DocProcess având alături de mine o echipă cu o viziune orientată spre viitor, dedicată clienților și dezvoltării continue a companiei,” a declarat Ștefania Ivanciu, noul Director de Marketing al DocProcess.

În septembrie 2019, DocProcess anunța intrarea în acționariatul sau a fondului de private equity, Morphosis Capital. De atunci și până astăzi, compania a trecut și continua să treacă printr-un proces de transformare a afacerii, concentrându-se, în special, pe extinderea serviciilor la nivel global. În aprilie 2020, DocProcess a deschis un birou comercial în Paris, Franța având în vedere contextul favorabil adus de publicarea Loi de Finances 2020,

conform careia până în 2025, toate facturile de tip business-to-business trebuie să fie emise în format electronic. În aprilie 2021, compania a deschis un birou comercial în SUA în orașul Austin, Texas și l-a numit CEO la nivelul grupului pe Salim Sunderji, care este responsabil de dezvoltarea de parteneriate globale și extinderea serviciilor DocProcess în SUA, Marea Britanie, Orientul Mijlociu și India.

„Ne aduce o satisfacție enormă faptul că Andreea și Stefania, care dețin o experiență de top acumulată în companii multinaționale de tehnologie, s-au alăturat echipei DocProcess în calatoria de dezvoltare a companiei. Atragerea unor talente de calibrul în echipa este o dovadă a credibilității DocProcess pe piața și suntem încrezatori că vor conduce compania spre rezultate remarcabile,” a adăugat **Simona Gemeneanu**, *cofondator Morphosis Capital*.

Soluțiile de automatizare puse la dispoziție de DocProcess prin platforma sa de Business Ecosystem Automation sprijină companiile să economisească sute de ore în fiecare lună în procesarea facturilor și reducerea ratei de eroare a documentelor până la 0,1%. În funcție de structura echipei financiare, între 30% și 90% dintre angajații care înainte de implementarea soluției DocProcess erau dedicați sarcinilor manuale repetitive au fost redirecționați către activități cu valoare adăugată precum prelucrarea datelor, analiza, gestionarea tranzacțiilor complexe sau îmbunătățirea proceselor existente.

Peste 3,500 de furnizori și parteneri ai companiilor care au implementat platforma DocProcess, au fost integrați și interacționează 100% digital cu ecosistemul lor încă din prima zi. Clienții care utilizează soluții DocProcess de automatizare a proceselor de business sunt multinaționale precum Carrefour, Cora, Lactalis, Mondelez, Strauss, E-mag, precum și companii antreprenoriale de tipul E-Boda, Altex și Flanco.