

## Szukamy nowych dróg dotarcia do klientów



**Z IRENEUSZEM  
MEDYŃSKIM,  
dyrektorem  
generalnym  
Quest-Dystrybucja,  
rozmawia  
Bartłomiej  
Tabędzki**

**– Z jakimi platformami współpracują Państwa aplikacje?**

– Nasze systemy zarządzające współpracują z systemami operacyjnymi Windows, Linux oraz Unix. Jeżeli chodzi o systemy bazodanowe to wspieramy oczywiście najbardziej popularne, np. Oracle, MS SQL Server, DB2, MySQL a także Sybase.

**– Na jakie podstawowe grupy dzielą się Państwa aplikacje?**

– Produkty firmy Quest Software można podzielić na trzy podstawowe grupy. Są to rozwiązania do zarządzania aplikacjami, rozwiązania do zarządzania bazami danych oraz rozwiązania do zarządzania Infrastruktura Microsoft. W ramach tych grup wspieramy zagadnienia związane między innymi z monitoringiem i wydajnością kluczowych systemów biznesowych, utrzymanie SLA,

dobre praktyki ITIL, szeroko rozumiany Compliance (zgodność z wewnętrznymi/zewnętrznymi regulacjami i politykami bezpieczeństwa), Identity Management (provisioning – zarządzanie cyklem życia konta użytkownika, kontrola dostępu i autoryzacji, auditing i raportowanie), integracja AD z systemami heterogenicznymi: Unix, Linux i Java itd.

**– Czy sprzedają Państwo jedynie gotowe aplikacje, czy istnieje możliwość dopasowania ich na specjalne zamówienie klienta?**

– Sprzedajemy przede wszystkim gotowe aplikacje. Każdą z nich można jednak dopasować do specyficznych wymagań klienta (np. systemy monitorujące, narzędzia replikacyjne itp.)

**– Czy zajmują się Państwo tylko sprzedażą, czy także wdrażaniem swoich aplikacji?**

– Zajmujemy się zarówno sprzedażą, jak i wdrażaniem i utrzymaniem aplikacji. Wdrażaniem produktów u klientów zajmują się wykwalifikowani inżynierowie zarówno z Polski, jak i z centrali Quest Software.

**– Jak docierają Państwo do nowych klientów?**

– Nowych klientów staramy się pozyskiwać m.in. biorąc udział w konferencjach branżowych. Obecnie jesteśmy Partnerem firmy Microsoft na konferencji Heroes Happen Here oraz Partnerem firmy Dell na Konferencji Future of Computing Tour. Organizujemy również własne konferencje.

**– Jak chcą Państwo budować swój kanał sprzedaży? Jak ma on celowo wyglądać?**

– Jak powiedziałem wcześniej, produkty sprzedajemy bezpośrednio poprzez naszych Key Account

ów którzy docierają do klientów końcowych jak również poprzez resellerów. Z kolei nasi resellerzy to duże firmy, zajmujące się wdrażaniem usług integracyjnych u dużych klientów, jak również małe i średnie firmy, oferujące nasze rozwiązania dla obsługiwanych przez nie klientów. Docelowo chcemy utrzymać i rozwinąć te dwie grupy współpracujących z nami partnerów handlowych.

**– Dla jakiego rodzaju klientów przeznaczone są produkty Quest Software?**

– Naszymi klientami są zarówno firmy posiadające duże działy programistyczne lub rozbudowane środowiska IT, jak i kilkuosobowe zespoły projektowe. Pojawiamy się wszędzie tam, gdzie istotne jest bezawaryjne i wydajne działanie kluczowych systemów oraz wysoka jakość tworzonego kodu.