

# Se i provider globali hanno bisogno di telefonia globale, la soluzione è TelServ

## Cliente

TelServ

## Business

Provider globale di servizi completi di delivery dei numeri in entrata

## Settore

Telecomunicazioni

## Sfida

Per semplificare il business della delivery di numeri in entrata

## Prodotti e servizi

Servizi Colt Intelligent Network (servizi a pagamento, numeri verdi, numeri diretti in entrata)  
Portale voce on demand di Colt

## Tra tutti i partner di TelServ, nessuno fa più di Colt per semplificare il business globale della delivery dei numeri in entrata

Pensate a un'azienda con sedi in tutto il mondo, al servizio di clienti dislocati in decine di Paesi. Per questa multinazionale, la cosa più semplice sarebbe trovare un unico provider di servizi in grado di soddisfare le esigenze legate alla propria rete globale, alle applicazioni aziendali e all'hosting on line, e sono numerosi i provider di servizi IT tra cui scegliere.

Ma quando si tratta di qualcosa di apparentemente semplice, ossia dare ai clienti la possibilità di chiamare un unico numero di telefono locale, in qualunque parte del mondo si trovino, non è poi così facile trovare un unico provider, a meno che l'azienda non decida di collaborare con TelServ.

### La strana sfida dei numeri di telefono

Marco Dunhof, Chief Strategy Officer di TelServ, spiega il motivo per cui questi servizi completi di delivery dei numeri in entrata possono rivelarsi anche molto complessi.

“In ogni Paese vi sono solo pochi operatori in grado di fornire direttamente servizi completi di delivery di numeri in entrata – sia che si tratti di numeri geografici, gratuiti o a pagamento – e praticamente nessuno di questi operatori può offrire questi servizi in Paesi diversi.

“Quindi, chi deve gestire un business globale, con numeri locali o nazionali in tutto il mondo, per poter mettere a disposizione questi servizi in ogni Paese deve verosimilmente avere a che fare con operatori diversi. Se un service provider vuole togliere questa seccatura ai clienti aziendali, per ottenere una copertura adeguata a livello globale, il rischio è quindi di dover gestire oltre cento diversi operatori. Il tempo e lo sforzo sono incredibili, e noi lo sappiamo bene, perché ci siamo già passati.”

### Dove vuoi il numero? Fatto.

È per questo motivo che molti service provider preferiscono collaborare con TelServ, in quanto l'azienda offre loro un'unica interconnessione, un unico accordo

e una copertura in oltre 145 Paesi per qualsiasi tipo di servizio di numeri in entrata. Grazie a questa copertura veramente globale, la proposta di valore di TelServ è assolutamente unica sul mercato.

“Noi non conosciamo nessun altro player con una copertura così estesa”, afferma Johan van der Lijcke, Chief Operations Officer di TelServ. “E visto che siamo specializzati esclusivamente in servizi in entrata, possiamo offrire ai nostri clienti un valore eccezionale, evitando loro di dover costituire un know-how interno, molto dispendioso in termini di Capex e Opex, per quella che può essere solo una piccola parte del loro business.”

TelServ vende solo ad altri provider di servizi, diventando il motore alla base di molte offerte globali di servizi in entrata. Il proprio portfolio copre qualsiasi tipologia di servizio, dalla portabilità dei numeri alla conformità normativa, un aspetto notoriamente molto spinoso che richiede conoscenze specialistiche in ogni Paese.

“Il portale Colt ci fa risparmiare tanto tempo e fatica... Colt ha creato una grande piattaforma che si adatta davvero alle nostre esigenze operative. Colt semplifica la globalizzazione.”

**Johan van der Lijcke,  
Director de Operaciones,  
TelServ**

**Copertura, qualità, semplicità:  
questa è Colt**

Non sempre TelServ ha molta scelta quando deve individuare l'operatore con cui collaborare per fornire un servizio in determinati Paesi. Poter scegliere e, soprattutto, poter collaborare con un partner che ti semplifica davvero la vita fa quindi un'enorme differenza. Tra i tanti, tanti operatori con cui l'azienda lavora, Colt si è distinta dagli altri per svariate ragioni.

Innanzitutto, è uno dei pochi operatori in grado di fornire un servizio in entrata davvero completo in diversi Paesi, ben 13 in Europa, più di qualsiasi altro provider.

“Lavorare con Colt significa interfacciarsi con un solo partner per gestire la maggior parte dei mercati più importanti per noi”, afferma Dunhof. “Ma ciò che è ancora più impressionante è l'elevata e costante qualità del servizio che otteniamo da Colt, ovunque noi collaboriamo con loro.”

È stata proprio questa qualità del servizio, ancora di più della copertura garantita che, per prima, ha spinto TelServ a collaborare con Colt. Dal punto di vista tecnico, i servizi di Intelligent Network di Colt offrono a TelServ esattamente ciò di cui la società ha bisogno, con pochissimi interventi da parte di entrambi. Per le operazioni nei Paesi in cui Colt è presente, TelServ utilizza il portale on demand e in tempo reale di Colt per ordinare, attivare, gestire la portabilità e supportare numeri sul Colt Intelligent Network. Questo significa che l'attività giornaliera è completamente standardizzata e quasi interamente automatizzata - in tutti i 13 Paesi, proprio come avviene con il portale clienti di TelServ.

“Il portale di Colt consente al nostro personale di risparmiare un sacco di tempo e tanta fatica”, prosegue van der Lijcke. “Si potrebbe pensare che questo livello di servizio self-service automatizzato sia la norma, ma come sappiamo bene in TelServ, non è affatto così! Colt ha creato una grande piattaforma che si adatta davvero alle nostre esigenze operative. Colt semplifica la globalizzazione.”

**Innovativa, proattiva, onesta:  
anche questo è Colt**

TelServ e Colt sono in contatto ogni settimana, perché la partnership va ben al di là della gestione ordinaria quotidiana dei servizi in entrata. Colt dispone di un ampio portafoglio di altri servizi, alcuni dei quali aiuteranno TelServ a sviluppare ulteriormente la propria offerta, cogliendo, per esempio, le opportunità legate alla delivery dei numeri ad applicazioni di telefonia basate sul cloud, presenti nelle piattaforme Azure o AWS.

“Noi ci sentiamo ogni settimana perché, insieme, riusciamo a sviluppare tante nuove idee, che vanno da miglioramenti concreti delle nostre attività quotidiane ad opportunità nuove e inesplorate”, afferma Dunhof. “Troviamo sempre qualcosa su cui riflettere e da elaborare, ed è questo il motivo per cui entrambe le aziende attribuiscono un così grande valore a questa partnership.”

E nel malcapitato caso in cui qualcosa dovesse andare storto nel 'business as usual', TelServ trova che il team di Colt sia agile e reattivo nel trovare soluzioni, oltre che onesto sugli eventuali problemi che potrebbero causare un ritardo.

“Lavoriamo con tanti partner. E, per diverse ragioni, Colt è in cima alla lista”, conclude Dunhof.



Contattaci per maggiori  
informazioni:

**+31 20 888 2020**  
**sales@colt.net**  
**www.colt.net/it**