

DocProcess, fondată de Liviu Apolozan, se pregătește pentru noua etapă de expansiune și își propune să atragă noi clienți din SUA și regiunea Asia-Pacific

DocProcess, o companie românească de tehnologie cu o reprezentare puternică la nivel internațional, lansează o nouă poziționare de brand și o nouă identitate vizuală ca parte a efortului de extindere a serviciilor la nivel global. Cu o prezență comercială în România, Franța, Belgia și Luxemburg, DocProcess se pregătește pentru noua etapă de expansiune, în care își propune să traverseze Europa și să atragă noi clienți din Statele Unite ale Americii și regiunea Asia-Pacific.

„Am lucrat la o nouă strategie de dezvoltare a companiei, ceea ce ne-a condus către necesitatea de re poziționare a brand-ului DocProcess, precum și lansarea unei noi identități vizuale. Astăzi mai mult ca oricând, liderii companiilor înțeleg puterea și valoarea adăugată a transformării digitale. Ceea ce noi aducem în plus, o viziune pe care am aplicat-o constant dar pe care nu am comunicat-o ca atare, este transformarea digitală la nivelul întregului ecosistem de business. Așadar, nu doar o automatizare în interiorul companiei, ci o automatizare a tuturor proceselor documentare existente între o companie și partenerii acesteia, fie ca sunt furnizori, clienți, instituții financiare sau administrative. La DocProcess, definim viitorul colaborării între organizații și ne dorim ca de astăzi să facem acest lucru și la nivel global,” a declarat Liviu Apolozan, fondator DocProcess.

Aplicațiile construite cu ajutorul platformei DocProcess sprijină companiile în vederea creșterii rentabilității, acestea având controlul complet al proceselor operaționale cu partenerii lor. Cu control deplin și vizibilitate asupra proceselor, care includ gestionarea contractelor, Purchase-to-Pay, Order-to-Cash, logistica și multe altele, companiile se pot dezvolta mai rapid, economisind timp și bani. Platforma DocProcess este personalizabilă și compatibilă cu peste 200 de programe de contabilitate sau sisteme ERP.

În 15 ani de la înființare, DocProcess a crescut de la un start-up românesc la un scale-up cu o reprezentare la nivel internațional. Compania are birouri în București, Brașov, Paris și Grenoble, iar echipa sa numără peste 50 de angajați. În prezent, DocProcess are un portofoliu de peste 3.500 de clienți de renume în Europa. Conducerea se așteaptă să tripleze numărul de clienți și să atingă o cifră de afaceri de peste 10 milioane de euro în următorii 5 ani.

Noua poziționare de brand și identitatea vizuală au fost realizate cu sprijinul agenției de creație din Londra, Omobono, companie specializată în colaborarea cu firme de tehnologie B2B. Proiectul face parte din strategia de creștere adoptată de DocProcess în urma infuziei de capital primită de la Mor-phosis Capital în septembrie 2019. Strategia de dezvoltare cuprinde creșterea cotei de piață în Franța, precum și continuarea extinderii în țările Benelux, urmata de Marea Britanie și Statele Unite. Pentru a accelera acest proces, DocProcess are în vedere accesarea de noi runde de finanțare din partea unor fonduri de investiții internaționale renumite.