



Geograph e GEOCONCEPT assinam acordo comercial que traz novas soluções de GIS para o país

- *Empresas participam da 1ª edição da Transporte e Logística Brasil 2013*
- *Geograph espera crescer entre 15 e 20% com parceria*
- *Casino, Carrefour e Citroën são alguns dos usuários GEOCONCEPT*

São Paulo, 16 de setembro de 2013 - A Geograph, empresa especializada em soluções de GeoProcessamento, Setorização, Distribuição e Roteirização, acaba de assinar um contrato de representação das soluções da empresa francesa GEOCONCEPT. As empresas oficializam a parceria na 1ª edição da Transporte e Logística Brasil 2013/Movimat, importante evento do setor que acontece de 17 a 19 de setembro, no Expo Center Norte em São Paulo. As empresas estarão se apresentando no Pavilhão Francês.

De acordo com Carlos Azevedo, sócio-diretor da Geograph, a parceria traz para o país tecnologias importantes de GIS e fortalece a atuação da empresa nesse segmento. “Esperamos crescer entre 15 e 20% ao ano com a adição dos produtos da GEOCONCEPT em nosso portfólio”, antecipa.

O acordo foi uma decorrência natural já que a Geograph distribuía os sistemas da Opti-Time, empresa adquirida pela GEOCONCEPT. “A Geograph já havia se decidido a investir no mercado de otimização de recursos móveis e com a venda da Opti-Time para uma empresa ainda maior, com um posicionamento importante e, principalmente, expert no mercado em que atuamos, a escolha foi natural”, disse.

A GEOCONCEPT, que inicialmente não pretende ter outro parceiro de seus produtos, no país, escolheu a Geograph por sua tradição e expertise no mercado de GIS e Geomarketing. “Estamos entusiasmados com esta parceria. A experiência de mais de 20 anos de atuação da Geograph nesse mercado, sua grande base de clientes no território brasileiro e a competência de suas equipes permitirá o desenvolvimento de novas sinergias em comuns. É uma vantagem competitiva significativa”, afirma Eric Lanzi, presidente da GEOCONCEPT.

A Geograph responderá pela comercialização dos produtos, implementação, treinamento e suporte. “Comercializaremos as soluções de GIS, gerenciamento de territórios, geomarketing e R&S (Routing and Scheduling). Posteriormente, nosso acordo será estendido a todo o portfólio da GEOCONCEPT”, afirmou Carlos Azevedo.

Para viabilizar a parceria, a Geograph investiu, principalmente, no treinamento de seu time. O diretor informa que a empresa também deve se dedicar à tradução dos programas para português. “O primeiro produto a ser localizado será o TourSolver”,