



«Билайн» приглашает своих поставщиков в новую реальность

ПАО «ВымпелКом» (ТМ «Билайн») провел вторую масштабную конференцию поставщиков «Развитие в партнерстве. Прозрачно. Эффективно. Для всех!», посвященную выстраиванию взаимовыгодных отношений с поставщиками в «новой реальности», в условиях кризиса.

ПАО «ВымпелКом» стремится к укреплению партнерских взаимоотношений со своими контрагентами, выстраиванию прозрачных и эффективных отношений, устранению коррупции на всех уровнях взаимодействия. Основными инструментами повышения эффективности совместной работы компании и партнеров в ближайшие несколько лет станут консолидация с другими игроками рынка, поиск новых продуктов и решений, централизация и диджитализация основных бизнес процессов. Реализация этих принципов невозможна без активного участия партнеров, прямого диалога и обмена мнениями. Именно поэтому компания «ВымпелКом» создала площадку для совместной продуктивной работы – ежегодную конференцию поставщиков, на которой в режиме открытого диалога возможно обсуждение и планирование сотрудничества на будущее.

Директор по снабжению ПАО «ВымпелКом» Алексей Када отметил: «ВымпелКом» идет по пути построения эффективной digital-компании, это невозможно без диалога с партнёрами, в сотрудничестве с которыми будут реализовываться все амбициозные проекты «Билайн» в области развития сети, собственных каналов продаж и новых предложений по девайсам. Мы не только стремимся к продуктивному диалогу, но делаем нашу работу удобнее, предлагая партнёрам новые инструменты, такие как система электронного документооборота. Планируется, что в течение года 100% крупнейших контрагентов перейдут на нее. Мы будем рады инициативам и предложениям со стороны подрядчиков и открыты для обсуждения любых предложений, которые сделают нашу работу прозрачней, эффективней и выгодней».

Вторую конференцию поставщиков посетило более 300 человек от 200 компаний из нескольких десятков отраслей. На конференции обсуждались вопросы новых вызовов рынка, прозрачности взаимодействия, борьбе с коррупцией, проблемам эффективности и конкурентоспособности, а также была получена обратная связь от игроков рынка, что является ключевым фактором в развитии партнерских отношений.