

"TCS היא חברת שירותי ה-IT הצומחת בעולם - 98% מלקוחותינו הם לקוחות חוזרים שמעידים כי עבודה עם TCS היא שותפות אמיתית לאורך זמן!"

ריאיון מיוחד עם האיש שקיבל את מפתחות סניף TCS בישראל, על שילוב של חדשנות, מצויינות ומחוייבות לסיים פרויקטים On Budget, On Time



איל מוסקל מנכ"ל TCS ישראל

ביותר בתחום, כערך מוסף למקצועיות. מלבד זה, מצויינות היא היומיום שלנו. אנו עומדים בתקנים הבינלאומיים המחמירים ביותר כמו תקן 5 CMMI level. אני מעריך ש-TCS היא חברת ה-IT הגלובלית היחידה בישראל שיכולה לבצע פרויקט חובק עולם בתיאום מלא בין כל המדינות.

ארגונים בארץ יכולים לפתח שותפות אמיתית עם TCS ולסמוך עלינו שנדע לספק את הדילברי אף מעבר לציפיות שלהם. על כך יעידו כל לקוחותינו. אפילו יועצי IT חיצוניים שאני פוגש מדי פעם בעולם אומרים ש-TCS הציבה סטנדרט אחר בעולם שירותי ה-IT. TCS מצטיינת בדילברי, אפילו במקומות שחברות גדולות ומכובדות בעולם נכשלות.

לסיכום, הדבר העיקרי שמייחד אותנו בישראל הוא צורת העבודה הייחודית שלנו המאפשרת למנכ"ל, למנהל הכספים ולמנמ"ר יחד, לדעת בביטחון מלא שיש להם פרטנר אמיתי לכל אורך הדרך, לשנים רבות של שקט נפשי."

איך לדעתך נראית TCS בעיני המנמ"ר הישראלי וכיצד היא צריכה להיתפס?

"קיים פער עצום בתפישה של המנמ"ר בישראל את TCS, לבין האופן שבו החברה נתפשת בעולם. הפער הוא אדיר. זהו האתגר העיקרי שלי בתפקיד ניהול TCS אליו נכנסתי לפני מספר חודשים. אם תשאל כל מנמ"ר אנטרפרייזי בעולם המערבי מיהי TCS כולם ישימו את TCS בשורה אחת עם מובילי התעשייה בעולם. יצא לי להיפגש לא מזמן עם בכיר בסניף בריטניה, של אחת מחברות הפיננסים הגדולות בעולם, שביקר בישראל. כאשר הוא שמע שאני מנהל את TCS ישראל הוא כל כך התלהב וסיפר שהוא עובד עם TCS כבר 15 שנה ועד כמה הוא מעריך תמיד את צוותי ה-IT שלו. פני כל ספק אחר ואפילו על פני עובדי ה-IT שלו כל זאת משלוש סיבות עיקריות: איכות הדילברי והאפשרות להעמיד במהרה צוות מקצועי לכל פרויקט נדרש (Scale up), החדשנות והשותפות. מנמ"רים בישראל שמבצעים פרויקט עם

עם 260,000 עובדים הפרוסים ב-55 מדינות ברחבי העולם, מחזור מכירות שנתי של למעלה מ-12 מיליארד דולר וקצב גידול של כ-25% בשנה (קצב הגידול המהיר ביותר בתחום), חברת TCS (Tata Consultancy Services) התברגה בשנים האחרונות במהירות בזק לצמרת חברות שירותי ה-IT הגדולות בעולם.

איל מוסקל, שמונה לאחרונה למנכ"ל TCS ישראל, מסביר בראיון כיצד מצליחה החברה להשיג שיעורי צמיחה שכאלו, לזכות להעדפה מול מתחרות, מהמובילות בתעשייה וכיצד הוא מתכנן להפוך גם אותה לאחת מחברות שירותי ה-IT המובילות בישראל.

מה מייחד את TCS בתעשיית ה-IT?

"אפשר לסכם את הייחוד של TCS ב-DNA הארגוני שלנו, שנשען על שלושה ערכי ליבה: מסורת, חדשנות ומצויינות, ואלו לא סיסמאות. כחלק מהמסורת של תאגיד TATA תפישת העולם שלנו מבוססת על כבוד ואמון - הסכם זה הסכם והתחייבות זו התחייבות. אנו מבצעים פרויקטים On Time, On Budget ותמיד לוקחים אחריות מלאה על הפרויקט. בארץ פחות מכירים את המודל הזה. לא בכדי, 98.4% מן ההכנסות שלנו מקורם בלקוחות חוזרים. אי אפשר להתקרב למספר הזה ללא שותפות אמיתית עם לקוחותינו. אנו מבצעים פרויקטים באחריות כוללת. ספקיות שירותים בישראל לא אוהבות וכמעט שלא לוקחות פרויקטים באחריות מחשש שיסתבכו. זה טוב אומנם לספק, אבל פחות רצוי ללקוח. אלו דברים שמתאפשרים אצלנו בזכות הגודל, הפריסה העולמית והעוצמה האנושית והפיננסית. מעבר לכך, אנו פשוט יודעים לעשות דילברי תוך שילוב חדשנות אמיתית בכל פרויקט. כחברה גלובלית אנו מייבאים את הידע, אנשי המקצוע והניסיון המעשי, בזמן אמת, מכל נקודה בעולם ומול מגוון רחב של לקוחות ופרויקטים. כל הלקוחות שלנו בעולם יודעים שבכל פרויקט שנבצע, נדע להביא את הידע המעשי והחדשני

"אנו תמיד מפעילים צוות ישראלי מול הלקוח בישראל ובהתאם לצורך מפעילים את מרכזי הפיתוח המתמחים מעבר לים"