

Uma solução inovadora para o desafio de cartão de ponto de funcionário

Tachyonix atualiza sistema de atendimento de funcionários para Telefonica Vivo

vivo

Histórico

“Nosso propósito é digitalizar para aproximar, o que fazemos trazendo conexão de qualidade e inclusão digital para pessoas e empresas de todo o país”, afirma Hussain Ali El Chab, gerente sênior SAP da Telefonica Vivo Brasil. “Oferecemos aos nossos clientes um portfólio completo de produtos de telecomunicações. No segmento móvel, temos 97 milhões de linhas em operação, representando mais de 38% do total de linhas ativas no Brasil. Também fornecemos cobertura de rede 4G para 95,2% da população e cobertura 4,5G para 85,5% da população.”

- Hussein Ali El Chab

O desafio

A Vivo registrava a frequência dos funcionários por meio de um sistema desatualizado desenvolvido há quase uma década, baseado em SAP GUI e Web Dynpro. Na chegada e na saída, cada funcionário passava o crachá, mas se não o fizesse, ou saísse para almoçar e esquecesse de passar ao voltar ao escritório, a única maneira de resolver o problema era o gerente entrar no sistema manualmente – uma tarefa demorada e irritante – que eles faziam no final de cada mês. Até que o gerente aprovasse um mês completo de horas, um a um para cada funcionário, esse funcionário não seria pago.

“Precisamos cada vez mais de ferramentas que garantam maior rapidez nas nossas entregas, que simplifiquem os nossos processos, na velocidade que o negócio precisa”, afirma Hussain. “Especificamente no caso do nosso sistema de atendimento de funcionários, lidar com as micro questões envolvidas era uma dor de cabeça para nossos gestores. O sistema não tinha funcionalidade remota, então tudo tinha que ser feito manualmente a partir de um PC ou laptop, e o processo de voltar o trabalho em conjunto com o funcionário para resolver um problema pode se arrastar por dias ou semanas todos os meses. Precisávamos de uma solução rápida.”

A solução

A Vivo solicitou à Tachyonix o desenvolvimento de uma nova solução de recursos humanos, com prazo de entrega de quatro meses. A empresa começou a trabalhar e, em apenas três semanas, um aplicativo novo e fácil de usar estava instalado e funcionando.

3 Semanas

4 Meses



O colaborador passou a inserir suas informações – como presença, local e horário – e elas são enviadas automaticamente para o gestor. Ao receber um relatório ordenado, o gestor pode então identificar quaisquer anomalias. Caso ocorra algum problema, o funcionário recebe um alerta e instruções para fazer login no sistema por meio de um prático ícone em seu telefone ou tablet e corrigir. O gestor também recebe um alerta, podendo acionar esse processo de retificação caso o colaborador não seja proativo. Tudo isso acontece diariamente, portanto não há pendências para resolver no final do mês.



Os resultados

Ao fornecer uma solução para este desafio de recursos humanos, a Tachyonix estabeleceu-se como um parceiro de confiança da Telefônica Vivo. Um novo contrato foi rapidamente seguido para mais 40 aplicativos de RH. Até o momento, quatro novos aplicativos de RH já foram desenvolvidos para lidar com declarações de residência de funcionários, termos de confidencialidade, perguntas frequentes e detalhamentos salariais. Isso foi alcançado em apenas 11 dias – significativamente mais rápido do que o tempo padrão que normalmente leva para desenvolver um aplicativo.

A Tachyonix também foi solicitada a prestar seus serviços às equipes de logística e e-commerce da Telefônica Vivo.

-  35 mil funcionários
-  40 novos aplicativos
-  Sem surpresas, sem bugs!

“A Tachyonix tem uma abordagem muito prática e metódica para fornecer soluções fáceis de implementar e usar”, afirma Hussain. “Ficamos impressionados com a rapidez com que conseguiram compreender os problemas e sugerir melhorias reais que resolvem a nossa frustração.”

A Tachyonix não só construiu esta ferramenta, mas também contribuiu para a vida dos nossos colaboradores, facilitando os nossos processos. Este é o tipo de prestador de serviços que a Telefônica procura. Agora que os encontramos, pretendemos aproveitar ao máximo esta parceria noutras áreas do nosso negócio!”