



Política de Calidad

Tabla de contenido

Misión	3
Visión.....	3
Objetivos.....	3

Misión

Proveer al mercado empresarial de soluciones a medida en el ámbito de las telecomunicaciones y los sistemas informáticos, incluyendo productos, proyectos y servicios personalizados sobre infraestructura propia o ajena, asumiendo la responsabilidad de los mismos con la visión del cliente y con el máximo rigor de la ingeniería.

Visión

PROSODIE IBÉRICA SLU y ODIGO IBERIA SLU, de ahora en adelante Grupo Odigo – Prosodie pretende posicionarse como empresa líder en el ámbito de las telecomunicaciones y sistemas informáticos para cubrir la creciente demanda del mercado empresarial en conocimiento y experiencia, proporcionando a cada cliente soluciones innovadoras que satisfagan plenamente sus necesidades y fomenten la mejora continuada de su modelo de negocio.

Objetivos

- **Excelencia:** combinar excelencia operacional con el compromiso de servicio al cliente, conjugando capacidad tecnológica, conocimiento del entorno del cliente y de sus necesidades específicas y un alto nivel de rigor y control en cada proyecto o servicio.
- **Soluciones con calidad:** cumpliendo con los requisitos establecidos en la norma internacional ISO 9001, y de todos los **requisitos y reglamentos legales** que sean de aplicación, así como el compromiso con la **mejora continua de la eficacia del sistema** de gestión de la Calidad.
- **Procesos “win-win” de venta y producción:** nuestro negocio debe proporcionar soluciones de alta calidad tanto a nivel local como internacional, para lo cual estas soluciones deben satisfacer al cliente, aportar valor añadido a su negocio y generar márgenes apropiados para el Grupo Odigo – Prosodie, con un nivel controlado de riesgo.
- **Orientación al cliente:** con el fin de lograr los **objetivos estratégicos y de negocio** establecidos y para conseguir la mejora de la empresa a medio y largo plazo, es necesaria

una **política de calidad orientada al cliente**. Para ello, nos comprometemos a evaluar la **satisfacción del cliente**, en relación con las prestaciones y sus expectativas.

- **Orientación a los colaboradores:** contar con profesionales eficientes y motivados para mantener nuestra posición competitiva y así continuar satisfaciendo a nuestros clientes.
- **Orientación a la Gestión de la Calidad:** tratar de prevenir la aparición de errores, mediante la implantación del Sistema de Gestión de Calidad y de los procedimientos y herramientas adecuadas y mediante la difusión de las mejores prácticas diseñadas para resolver problemas particulares.
- **Orientación a la Gestión del Riesgo:** combatiendo la aparición de riesgos a través de la gestión de los mismos desde el inicio de la venta de cada **proyecto o servicio** y durante toda la vida del mismo