

Seamless Distribution Systems och TashiCell Bhutan samarbetar för intäktstillväxt genom AI och processautomatisering

Seamless Distribution Systems AB (SDS) och TashiCell har inlett ett strategiskt samarbete för att dra nytta av Seamless AI-expertis, med målet att påskynda TashiCells intäktstillväxt samtidigt som organisationens produktivitet ökar genom intelligent automatisering.

Detta arbete handlar om att föra över Seamless globala AI-kompetens och interna rutiner till TashiCells verksamhet. Syftet är att förbättra organisationens produktivitet genom att införa automatiseringsstrategier. Det viktiga är att automatiseringen ska stärka den nuvarande personalens effektivitet och ge de anställda möjlighet att åstadkomma mer, snarare än att minska antalet medarbetare.

"Samarbetet med TashiCell visar att SDS kan leverera både teknik och operativ expertis. Vi delar vår AI-kompetens för att hjälpa TashiCell effektivisera arbetsflöden genom automation, identifiera intäktsläckage och hitta tillväxtmöjligheter, så att teknologin stöttar personalen snarare än ersätter dem".

- Martin Schedin, VD, Seamless Distribution Systems AB

"Genom att införa AI och automation satsar TashiCell på fortsatt tillväxt och effektivitet. Med Seamless hjälp får teamet bättre verktyg, så att personalen kan fokusera på innovation och affärsutveckling istället för rutinuppgifter, samtidigt som vi behåller vårt engagemang för våra medarbetare".

- Phub Dorji, GM - IT & MIS, TashiCell

Samarbetet innebär att Seamless AI-lösningar integreras med TashiCell för bättre datainsikter och stöd till beslutsfattandet. TashiCell vill effektivisera arbetet, minska manuellt jobb och frigöra tid för värdeskapande aktiviteter som ökar intäkterna. Automatiseringen ska stärka både medarbetarnas insatser och bolagets utveckling.

För mer information, vänligen kontakta:

Jens Ålander

CFO

+46 73 095 8269

jens.alander@seamless.se

Om SDS

SDS är ett svenskt internationellt mjukvaruföretag som specialiserar sig på mobila betalningstjänster för mobiloperatörer, distributörer, återförsäljare och konsumenter. SDS säkerställer att teleoperatörer kan sälja samtalstid, data och kompletterande tjänster där SDS-produkter och tjänster hanterar upp till 90 % av teleoperatörens försäljning. Idag har SDS implementerat lösningar inom fintech, avancerad analys och detaljhandelsvärdehantering, och där dessa produkter har lyckats omvandlas de till så kallade SaaS-lösningar.

SDS har cirka 200 anställda i Sverige, Frankrike, Belgien, Rumänien, Sydafrika, Ghana, Nigeria, Förenade Arabemiraten, Pakistan och Indien. SDS hanterar mer än 15 miljarder transaktioner till ett värde av över 14 miljarder dollar årligen. Genom över 3 miljoner aktiva digitala produktåterförsäljare per månad betjänar den indirekt mer än 1100 miljoner konsumenter globalt.

SDS andel är noterad på Nordic SME på Nordic Growth Market.

Om TashiCell

Tashi InfoComm Limited, som verkar under varumärket TashiCell, är Bhutans första privata mobiloperatör. TashiCell är etablerat för att erbjuda pålitliga och prisvärda mobila tjänster och erbjuder en omfattande portfölj av röst-, data- och företagslösningar. TashiCell är dedikerad till att koppla samman Bhutans befolkning och investerar konsekvent i nätverksutbyggnad och innovativa teknologier för att främja nationens digitala tillväxt och socioekonomiska utveckling.