

Sener apoya su estrategia internacional con un CRM que refuerza su actividad comercial

- Ibermática implanta Microsoft Dynamics CRM para dar respuesta a una mayor complejidad en la gestión, derivada del crecimiento del negocio

(Bilbao, 09 de mayo de 2017) Ibermática y Sener han llevado a cabo un proyecto de implantación de CRM para potenciar la actividad comercial de la firma de ingeniería. Conforme Sener ha crecido en volumen de negocio y se ha ido expandido en el contexto internacional, esta actividad ha experimentado un incremento de complejidad en sus relaciones y procesos. Mediante la renovación de sus sistemas informáticos, podrá hacer frente con garantías a este reto comercial.

En los últimos años Sener ha experimentado un importante crecimiento del negocio sustentado en su internacionalización. Actualmente el 97% de la facturación y de la contratación nueva es fuera de España, y la cifra de clientes continúa en aumento, con lo que la actividad comercial se vuelve más compleja.

Para afrontar esta oportunidad ha dado un giro en su estrategia, y lo ha hecho reforzando la actividad comercial como proceso, mejorando los indicadores sobre ella, y optimizando los flujos de información entre las diferentes personas involucradas en esta área. Todo ello ha sido posible con la utilización de Microsoft Dynamics CRM implantado por Ibermática, con el que esperan mantener su ritmo de crecimiento, tanto con sus clientes actuales como generando nuevas oportunidades de negocio.

Como principales logros tras esta iniciativa destaca la mejora en la fiabilidad de las perspectivas de contratación. Además ahora Sener dispone de indicadores avanzados sobre la actividad comercial que permiten actuar antes de que surja cualquier contratiempo, ha mejorado el flujo de la información sobre contactos, empresas y oportunidades y finalmente, lo que a largo plazo será más importante, se está consiguiendo que la información comercial y relacional deje de ser un activo de las personas y pase a ser un activo de la organización.

El nuevo CRM también permite disponer de un repositorio común de datos de cuentas y contactos, donde registrar y sistematizar las actividades, además de la identificación de oportunidades; se pueden gestionar campañas de marketing con envíos de email de forma masiva, automática y rápida, además de campañas con control de actividades, registro de respuestas, así como la elaboración de encuestas; y da la posibilidad de optimizar las interacciones con el departamento de compras, entre otras muchas cosas.

Para más información:

Jon Ander Castellón
Teléfono: 943 413 608
ja.castellon@ibermatica.com