

13 августа 2018

«КОРУС Консалтинг» автоматизировал работу с покупателями в компании «САФ-НЕВА» на облачной платформе Microsoft Dynamics 365

ГК «КОРУС Консалтинг» завершила проект по внедрению облачного CRM-решения на платформе Microsoft Dynamics 365 в компании «САФ-НЕВА». Новая система станет основным инструментом для формирования единой клиентской базы компании.

ООО «САФ-НЕВА» является подразделением группы Lesaffre, мирового лидера по производству дрожжей и других продуктов ферментации. Опыт продаж компании в России насчитывает более 20 лет. Организация представлена 4 производственными площадками: в ее состав входят 3 дрожжевых завода и 1 производственная площадка по производству хлебопекарных ингредиентов.

Целью проекта стало формирование единой базы для хранения данных по клиентам и создание удобной системы контроля и мониторинга процессов работы с конечными потребителями. В качестве платформы для автоматизации клиентской базы была выбрана облачная версия системы Microsoft Dynamics 365, а партнёром по внедрению стала ГК «КОРУС Консалтинг», признанная вендором лучшей по направлению CRM в России по итогам минувшего года. Кроме того, команда интегратора [стала финалистом в номинации Dynamics For Sales](#) международного партнёрского

конкурса Microsoft.

В ходе проекта были автоматизированы процессы формирования и ведения базы клиентов компании, а также осуществлена миграция данных по продажам. В новой системе фиксируется информация о покупателях, а также данные мониторинга рынка хлебопечения по разным параметрам. С помощью облачного решения на базе Microsoft Dynamics 365 руководители подразделений осуществляют контроль за работой менеджеров по продажам и технологов, управляют визитами к покупателям, ставят цели и задачи. Это помогает компании правильно оценивать работу сотрудников коммерческого отдела, анализировать результаты визитов и аккумулировать данные в единой информационной системе.

Важным дополнением проекта стало подключение CRM-системы к решению KORUS | DaData, которое работает по принципу «умной шпаргалки», помогая сотрудникам искать и вводить корректные данные по организации, такие как адреса и банковские реквизиты. Помимо этого, реализована интеграция с электронной почтой и создан инструмент для организации массовых рассылок, что позволяет сотрудникам отдела маркетинга проводить быстрые маркетинговые кампании и оценивать их эффективность.

«Мы очень довольны ходом и результатами проекта: внедрение CRM было реализовано в запланированные сроки, в результате чего наши подразделения получили возможность собирать данные о коммуникации не только с дистрибуторами, но и с конечными клиентами. При помощи новой платформы мы получили возможность сохранять и анализировать большой объем информации, необходимой для успешной работы на рынке и удовлетворения потребностей покупателей, а также инструмент для прозрачного контроля процессов продаж и оценки KPI сотрудников. В самом ближайшем будущем планируем интеграцию CRM-системы с платформой Microsoft Power BI, приложением для анализа большого объема данных. Однако уже сейчас CRM даёт нам возможность не только реализовать потенциал отдела продаж и маркетинга, но и самое главное – удержать

достигнутый результат в работе с покупателями и оптимизировать затраты коммерческого отдела», — отмечает **Андрей Мазурин, коммерческий директор ООО «САФ-НЕВА»**.

«Созданное нами решение станет пусковым механизмом для роста продаж во всех регионах работы “САФ-НЕВА”. Аналитика по продукции, дистрибуторам и конечным клиентам даст компании точное понимание возможного потенциала продаж по каждому региону, и будет важным фундаментом для принятия обоснованных управленческих решений», — комментирует **заместитель генерального директора ГК «КОРУС Консалтинг» Мария Бар-Бирюкова**.