

22 апреля 2014

ГК «КОРУС Консалтинг» завершила автоматизацию основных бизнес-процессов блока продаж для ОАО ВТБ Лизинг

ОАО ВТБ Лизинг и ГК «КОРУС Консалтинг» завершили основной этап внедрения и автоматизации бизнес-процессов блока продаж на базе Microsoft Dynamics CRM и перешли к стадии развития CRM-системы.

В 2012 году ОАО ВТБ Лизинг приняло **решение о внедрении CRM-системы**, призванной структурировать и улучшить качество работы с клиентами, а также поддержать оперативный запуск бизнес-процессов продажи и сопровождения новых лизинговых продуктов.

Итоговый выбор был сделан в пользу платформы [Microsoft Dynamics CRM](#). По итогам тендера в качестве партнера для автоматизации была выбрана ГК «КОРУС Консалтинг», продемонстрировавшая серьезную экспертизу для финансовой отрасли и опыт разработок CRM-систем для лизинговых компаний.

Главной задачей при старте данного проекта был запуск CRM в минимальный срок. Для этого эксперты ГК «КОРУС Консалтинг» совместно с ОАО ВТБ Лизинг выработали методологию внедрения, которая подразумевала

постепенное внедрение новых бизнес-процессов раз в два-три месяца, а также унификацию процессов для сокращения трудозатрат на разработку.

Решение, разработанное в течение года специалистами «КОРУС Консалтинг», позволило структурировать и автоматизировать работу с лизинговыми сделками от первого обращения клиента до передачи предмета лизинга в эксплуатацию, и обеспечило контроль за ходом реализации сделок. Новая CRM-система предоставляет актуальную и доступную информацию для всех подразделений, проведение расчетов по сделке внутри системы, формирование коммерческого предложения в минимальные сроки, согласование сделки экспертными подразделениями, принятие решения по сделке, формирование договорной базы, а также легкую интеграцию с учетным ядром и сопутствующими системами.

Олег Титов, начальник управления информационных технологий и телекоммуникаций ОАО ВТБ Лизинг отметил: «Компания уделяет большое внимание эффективности своей деятельности. Внедрение CRM-системы позволило нам существенно сократить время заключения лизинговой сделки (за счет автоматизации стандартных операций). В рамках интеграционных процессов мы обогащаем данные учетного ядра и сопутствующих систем специализированной информацией из CRM-системы. Это повысило доступность и детализацию управленческой отчетности, и приносит нашей компании дополнительные экономические выгоды в рамках развития бизнеса. На данный момент, мы перешли от стадии внедрения и автоматизации бизнес процессов в стадию развития системы».

«Мы говорим о действительно масштабном и интересном проекте на рынке финансовых услуг: на сегодняшний момент в системе работает более 800

пользователей, включая как центральный офис в Москве, так и все региональные представительства и офисы продаж ОАО ВТБ Лизинг, - комментирует **Мария Бар-Бирюкова, руководитель департамента CRM** ГК «КОРУС Консалтинг». – Наше решение обеспечило прозрачность работы с клиентами, управляемость процессов и доступность информации по сделке в любой момент времени для всех вовлеченных подразделений. Мы продолжаем работу по развитию и поддержке системы для того, чтобы она и дальше составляла одно из конкурентных преимуществ ОАО ВТБ Лизинг».