

12 февраля 2025

«КОРУС Консалтинг» помог «Востокцементу» перейти с Microsoft Dynamics 365 CRM на BPMSoft

Специалисты ГК «КОРУС Консалтинг» помогли группе компании «Востокцемент» заменить западную CRM Microsoft Dynamics 365 на российскую платформу BPMSoft. Это позволило «Востокцементу» не только перенести все необходимые бизнес-процессы в новую систему, но и оптимизировать работу отдела продаж и контакт-центра за счет новых функций CRM.

[«Востокцемент»](#) — российская промышленная группа компаний, которая производит строительные материалы, используя собственную сырьевую базу, новейшие технологии и руководствуясь принципом производственной эффективности.

С 2020 года группа компаний работала в CRM-системе на базе Microsoft Dynamics 365, которую использовала для взаимодействия с клиентами (контакт-центр, продажи, сопровождение и т.д.). Специалисты «КОРУС Консалтинг» помогли внедрять и поддерживать Microsoft Dynamics 365,

проводить необходимые тестирования и интегрировать CRM с другими информационными системами «Востокцемента».

После ухода западных вендоров с российского рынка развивать продукты на базе технологий Microsoft стало невозможно и «Востокцемент» принял решение перенести все процессы по взаимодействию с клиентами на новую отечественную платформу. Имея большой опыт работы с разными CRM-платформами, а также понимая отраслевую специфику, эксперты «КОРУС Консалтинг» предложили наиболее оптимальные варианты реализации необходимых функций. По результатам обсуждения клиент выбрал low-code платформу BPMSoft из-за возможностей гибкой настройки.

В ходе проекта эксперты «КОРУС Консалтинг» перенесли все существующие бизнес-процессы отдела продаж и контакт-центра в новую CRM-систему. Дополнительно специалисты реализовали новые функции, которые помогли существенно оптимизировать работу: актуализировали требования бизнес-пользователей к системе и оптимизировали процесс запроса цен. Теперь менеджеры по продажам могут в автоматическом режиме формировать коммерческие предложения по стандартным условиям, а также запускать процесс по расчету индивидуальных условий поставки.

CRM-систему интегрировали с телефонией Asterisk и сервисом DaData для автоматического заполнения данных контрагентов.



Несмотря на то, что мы совсем недавно начали пользоваться новой CRM-системой, мы уже получаем положительные отзывы от пользователей. Они отмечают более дружелюбный интерфейс, широкую функциональность, которой не хватало в предыдущей системе, а также возможность в одном окне объединять несколько функций, что ускоряет процесс обработки заказов и заявок клиентов.

Оксана Кожаева,
директор по продажам «Востокцемента»

*«За последние несколько лет мы расширили свою экспертизу в области систем взаимодействия с клиентами за счет российских платформ. Многолетний опыт работы с разными платформами, а также знания в различных отраслях позволяют нам успешно реализовывать проекты вне зависимости от стека технологий», — подчеркивает **Татьяна Веселова**, руководитель проектов департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг».*