

24 апреля 2020

## ГК «КОРУС Консалтинг» помогла автоматизировать продажи в «Востокцементе»

**ГК «КОРУС Консалтинг» выступила консультантом в проекте по внедрению CRM-системы на платформе Microsoft Dynamics 365 для промышленной группы компаний «Востокцемент». ИТ-компания приняла участие в описании и анализе бизнес-процессов группы и помогла автоматизировать взаимоотношения с клиентами на базе CRM.**

«КОРУС Консалтинг» совместно с компанией «Восток АйТи Сервис» и специалистами сбытовой структуры «Востокцемента» произвели предпроектное обследование и создали функциональный дизайн CRM-системы. В нём проектная команда описала все бизнес-процессы в рамках управления взаимоотношениями с клиентами, а также сформировала технические задания для разработчиков.

Внедрение осуществлялось генеральным подрядчиком «Восток АйТи Сервис», а в качестве консультанта была выбрана ГК «КОРУС Консалтинг», признанная в 2019 году лучшей по направлению CRM в России в номинациях Microsoft Dynamics For Sales и Field Service. Ранее для учета взаимодействий с клиентами сбытовая структура «Востокцемента» использовала специализированный модуль в ERP на Microsoft Dynamics AX 2009, но с

ростом компании появилась потребность в новом инструменте. Для того, чтобы отобразить все процессы в единой системе и автоматизировать рутинные задачи, такие как формирование коммерческого предложения или договора, была выбрана CRM на базе Microsoft Dynamics 365.

«КОРУС Консалтинг» поддерживала разработку, помогала с тестированием системы и переносом данных, а также консультировала в вопросах интеграции CRM с другими системами: электронной почтой, сервисом DaData, B2B-порталом на «1С-Битрикс» и ERP на Dynamics AX. Также в ходе проекта специалисты «КОРУС Консалтинг» интегрировали CRM с колл-центром компании. Для этого было использовано собственное решение – KORUS CRM | Asterisk.

«Автоматизация процессов взаимодействия с клиентами является одним из ключевых шагов в развитии компании. Мы стремимся к совершенствованию предоставляемого сервиса. CRM систематизирует всю информацию о клиентах, что позволяет досконально изучить их потребности и в последующем предлагать именно то, что необходимо конкретному клиенту, соблюдать высокие стандарты обслуживания, а также оперативно реагировать на изменения рынка», – отметил **Эльдар Хамидулин, руководитель проекта внедрения CRM со стороны заказчика.**

«Экспертная поддержка внедрения CRM очень важна для успеха проекта. Уже на старте проекта “КОРУС Консалтинг” предоставила нам высококлассных специалистов, которых мы не смогли найти на рынке Дальнего Востока. Это помогло нам увидеть свои процессы более четко, сократить время на разработку и снизить риск возникновения ошибок. Благодаря этому CRM-

проект стал более объемным и имеет большой потенциал для трансформации бизнеса компании», – отметил **Дмитрий Гич, генеральный директор «Восток АйТи Сервис».**

«CRM – это важнейшая система для бизнеса, которая создает новые, более эффективные пути решения существующих задач в области продаж. При ее внедрении роль бизнес-консультантов состоит в том, чтобы показывать заказчику эти пути и создавать новые точки для роста эффективности, управляемости и прозрачности бизнеса», – отметила **Ольга Гурская, директор департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг».**

ООО «Востокцемент» – это промышленная группа из Владивостока, производящая строительные материалы на собственной сырьевой базе с применением новейших технологий, от добычи материалов до создания конечного продукта. Компания постоянно стремится к развитию, активно вкладывает средства в модернизацию производства и развитие предоставляемых сервисов. Число сотрудников компании за последние годы выросло до 5 тысяч человек.