

10 июня 2019

«КОРУС Консалтинг» стал партнёром года Microsoft в области управления продажами и полевым персоналом

Системный интегратор «КОРУС Консалтинг» назван партнёром года Microsoft в России по управлению продажами и полевыми сотрудниками на платформе Microsoft Dynamics 365. В номинациях Dynamics For Sales и Dynamics For Field Service высоко оценены проекты системного интегратора для компаний «САФ-Нева» и «Абамет».

Ежегодно корпорация Microsoft выбирает локальных «партнёров года», создающих и внедряющих наиболее перспективные решения на базе технологий вендора. Победителями Microsoft Partner Awards становятся системные интеграторы и разработчики из более чем 130 стран, которые продемонстрировали высокий уровень клиентоориентированности, а также превосходные результаты в проектной деятельности с участием классических и инновационных технологий и платформ Microsoft.

В этом году «КОРУС Консалтинг» стал российским партнером года Microsoft в номинациях Dynamics For Sales и Dynamics For Field Service. Обе награды вручаются за разработку ИТ-решений на базе CRM-модулей комплексной платформы Microsoft Dynamics 365. При выборе победителя в каждой номинации учитывается инновационность решения и его ценность для клиентов, масштабность реализованных проектов, возможность масштабирования ИТ-системы, подход компании к продвижению решения на рынке.



«КОРУС Консалтинг» неизменно показывает высокий уровень компетенций и экспертизы в автоматизации задач по управлению взаимоотношениями с клиентами и партнёрами в крупном отраслевом бизнесе. Поэтому мы рады назвать системного интегратора партнёром года в таких номинациях, как Dynamics For Sales и Dynamics For Field Service», – комментирует **Елена Руденко, директор департамента по работе с партнёрами и предприятиями малого и среднего бизнеса Microsoft в России.**

В линейке продуктов «КОРУС Консалтинг» на платформе Microsoft Dynamics 365 восемь функциональных решений, которые расширяют возможности платформы в области управления продажами и торговыми представителями, и несколько отраслевых систем для компаний в сфере дистрибуции, производства, оптовых продаж. Многие из этих ИТ-решений доступны в облаке, что позволяет клиентам «КОРУС Консалтинг» существенно экономить время и ресурсы на их установку, модернизацию и поддержку.

Так, «КОРУС Консалтинг» получил награду в номинации Dynamics For Sales за облачный проект на платформе Microsoft Dynamics 365 Online по автоматизации маркетинга, B2B и B2C продаж в [компании «САФ-Нева»](#), мировом лидере по производству дрожжей и других продуктов ферментации. Система помогает контролировать работу менеджеров по продажам и технологов, управлять визитами к покупателям и анализировать их результативность.

Вторую награду в номинации Dynamics For Field Service «КОРУС Консалтинг» получил за создание комплексного инструмента для анализа информации по продажам и контролю работы полевых сотрудников отдела сервисной поддержки в [компании «Абамет»](#), ведущем поставщике металлообрабатывающего оборудования. Благодаря внедрённому ИТ-решению руководство компании может оперативно отслеживать и контролировать работу более 50 инженеров на выезде.

«В условиях динамично меняющегося рынка и растущей конкуренции компании стремятся к ещё большей гибкости внутренних процессов. Наши

интеллектуальные решения учитывают эту тенденцию – их доступность в облаке позволяет подстраиваться под динамично изменяющиеся условия как на российском, так и на международном рынках, помогает масштабироваться и совершенствовать пользовательский опыт клиентов», – отмечает **Мария Бар-Бирюкова, заместитель генерального директора ГК «КОРУС Консалтинг».**

