

08 декабря 2010

Крупнейший производитель упаковки внедряет Microsoft Dynamics CRM с «КОРУС Консалтинг»

Системный интегратор «КОРУС Консалтинг» приступил к анализу и проектированию CRM-решения в ЗАО «Смерфит Каппа Санкт-Петербург».

ЗАО «Смерфит Каппа Санкт-Петербург» с 2005 года входит в ирландско-голландский концерн Smurfit Kappa Group, который является мировым лидером по производству различного рода упаковки на бумажной основе. На сегодняшний день Smurfit Kappa Group – это 359 заводов в 22 странах Европы и 9 странах Латинской Америки.

Решение на основе Microsoft Dynamics CRM 4.0 будет внедрено в коммерческом департаменте компании в Санкт-Петербурге. «В ЗАО «Смерфит Каппа Санкт-Петербург» появилась потребность в обеспечении большей прозрачности и управляемости процессов коммерческого департамента, - говорит Ольга Рудова, коммерческий директор «Смерфит Каппа Санкт-Петербург» - Поэтому мы провели серьезный анализ рынка CRM-систем и остановили свой выбор на платформе, которая максимально эффективно и в сжатые сроки может решить поставленные задачи».

С помощью CRM-системы будет организована единая база потенциальных и существующих клиентов. Руководство отдела и менеджеры смогут при необходимости поднять всю историю взаимодействия с клиентами, управлять «воронкой продаж». «Необходимо обеспечить контроль продаж, разделить процесс работы с клиентом на этапы, с учетом особенностей отраслевой специфики компании. Руководитель отдела продаж должен иметь возможность оценить работу любого своего сотрудника – с помощью CRM-системы это решается наиболее просто и эффективно, - рассказывает директор департамента CRM «КОРУС Консалтинг» Мария Бар-Бирюкова. – Кроме того, руководство компании сможет более обоснованно планировать продажи, а значит – строить стратегические планы развития на долгосрочную перспективу».

«Наш сегодняшний клиент - западная компания, процессы которого очень хорошо вписываются в функционал Microsoft Dynamics CRM.

Поэтому сегодня мы создаем основу, внедряем в компании системный подход к взаимодействию с клиентами, - подчеркивает менеджер проекта со стороны «КОРУС Консалтинг» Сергей Котряхов. – В будущем CRM-система будет интегрирована с учётной системой «WITRON», которая используется в «Смерфит Каппа». Уже сейчас мы проектируем CRM-систему таким образом, чтобы при дальнейшем развитии ИТ-инфраструктуры компании не возникало сложностей при ее интеграции с другими системами».

Справка

ЗАО «Смерфит Каппа Санкт-Петербург» (ранее - Assidoman St. Petersburg и Каппа St. Petersburg) 13 лет успешно работает на рынке гофрокартонной

упаковки. Всего через два года после открытия завода во Всеволожске компания вышла на лидирующие позиции, и сегодня на предприятии вырабатывается более 35 % всей производимой в регионе гофроупаковки. В марте 2009 года компания «Смерфит Каппа Санкт-Петербург» установила абсолютный производственный рекорд: впервые за 12 лет работы предприятия месячный выпуск продукции превысил 11 млн кв.м.

