

21 августа 2015

«КОРУС Консалтинг» автоматизировал взаимоотношения с клиентами «Национального расчетного депозитария» при помощи Microsoft Dynamics CRM

ГК «КОРУС Консалтинг» завершила реализацию проекта по автоматизации взаимоотношений с клиентами на базе Microsoft Dynamics CRM 2013 в Небанковская Кредитная Организация Закрытое Акционерное Общество «Национальный расчетный депозитарий» (НКО ЗАО «НРД»).

Небанковская кредитная организация закрытое акционерное общество «Национальный расчетный депозитарий» (НКО ЗАО «НРД») – центральный депозитарий Российской Федерации, входит в Группу «Московская Биржа».

«Правильно выстроенные коммуникации с клиентами помогают поддерживать статус надежной компании, сервис которой максимально соответствует потребностям и ожиданиям клиентов – то, что так востребовано в финансовой отрасли», - комментирует **Мария Бар-Бирюкова, руководитель департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг»**. – Проект по внедрению [Microsoft Dynamics CRM](#) для НКО ЗАО «НРД» – не первый наш опыт

внедрения системы в финансовых компаниях, и мы можем с уверенностью сказать, что данное решение позволит депозитарию добиться повышения качества взаимодействия с клиентами, в результате чего существенно возрастет уровень лояльности заказчиков».

«[Microsoft Dynamics CRM](#) – современное, гибкое и масштабируемое решение, необходимое для успешного управления сложными процессами обслуживания, которые характерны для финансового сектора. Система является эффективным инструментом, уже неоднократно успевшим зарекомендовать себя как средство укрепления и повышения позиций компании на рынке за счет обеспечения отлаженности и расширения возможностей ключевого процесса для любой организации – взаимоотношений с клиентами», - отмечает **Константин Новиков, директор департамента по продвижению бизнес-решений Microsoft**.