

09 ноября 2017

«КОРУС Консалтинг» оптимизирует оптовые продажи СТД «Петрович»

ГК «КОРУС Консалтинг» завершила проект по внедрению CRM-системы Microsoft Dynamics 365 для управления оптовыми продажами лидера отечественного рынка торговли строительными материалами СТД «Петрович».

Строительный торговый дом «Петрович» — омниканальный ритейлер, специализирующийся на торговле материалами для строительства и ремонта, в который входит восемнадцать строительных торговых центров в Санкт-Петербурге, СЗФО и ЦФО. Ассортимент компании насчитывает более 17 тысяч видов товаров (SKU).

Основными клиентами СТД «Петрович» являются профессиональные строители, крупнейшие застройщики Санкт-Петербурга и Москвы, а также успешные строительно-ремонтные предприятия, которые делают ремонт для других.

«Чтобы всегда иметь полную информацию обо всех строительных объектах и потребностях заказчиков в материалах, а также контролировать процесс продаж, мы приняли решение автоматизировать весь процесс работы с оптовыми клиентами при помощи CRM-системы, – рассказывает **директор оптовых продаж СТД «Петрович» Федор Андрианов**. – Новая система автоматизирует сбор информации о строящихся объектах — контактных лицах, принимающих решения о закупках строительных материалов, месте, типе и объеме стройки, заказчике, подрядчиках и субподрядчиках, работающих на объекте. Централизованное хранение всей истории работы с клиентами поможет отделу оптовых продаж лучше понимать нужды

строителей и предлагать им необходимые материалы в требуемом объеме.»

Для реализации задач СТД «Петрович» была выбрана Microsoft Dynamics 365, как наиболее подходящее технологичное решение, имеющее удобное мобильное приложение.

Партнером проекта стала компания «КОРУС Консалтинг», лучший российский партнер по внедрению Microsoft Dynamics CRM в 2016 году, обладатель наград Microsoft за значимые проекты в дистрибуции в 2015 и 2017 годах. Кроме того, «Петрович» уже имел успешный опыт работы с интегратором в области реорганизации логистических процессов на базе платформы Manhattan SCALE.

В результате проекта «Петрович» получил инструмент для комплексной работы с оптовыми клиентами – от выявления потребностей до заключения договора и отгрузки. Также в решении реализован полный цикл подготовки и согласования коммерческих предложений, возможность подбора номенклатур по товарным группам, артикулам и другим характеристикам, настроена маршрутизация предложения для формирования цен и внутреннего согласования.

Система контролирует предложения и информирует, если объем предложений по объекту не соответствует потребностям клиента. Дополнительно решение интегрировано с географическими картами, чтобы визуализировать объекты для отдела продаж и облегчить работу кураторов, помогая им наиболее оптимально планировать посещения строек.

«В B2B-продажах зачастую гораздо важнее не количество клиентов, а качество проработки каждой сделки — нужно сначала собрать и систематизировать всю необходимую информацию, а потом с ее помощью подготовить лучшее предложение. Сделать это без специализированной системы просто невозможно. Мы рады, что смогли предложить лидеру рынка строительных товаров решение, которое действительно помогает им не

только укрепить свои позиции, но и качественно улучшить работу с оптовыми клиентами», — комментирует **Мария Бар-Бирюкова, заместитель генерального директора ГК «КОРУС Консалтинг».**

