

20 мая 2013

Проект «КОРУС Консалтинг» в Spirax Sarco признан лучшим CRM-проектом 2012 года на конкурсе CRM TOP AWARDS

Проект ГК «КОРУС Консалтинг» по внедрению решения на базе Microsoft Dynamics CRM в компании «Спиракс-Сарко Инжиниринг» победил в конкурсе независимого портала CRMONLINE.RU - CRM TOP AWARDS.

Конкурс на лучший проект года в области управления взаимоотношениями с клиентами CRM TOP AWARDS проводится независимым порталом CRMONLINE.RU ежегодно. Победителей конкурса выбирает экспертный совет портала по результатам рассмотрения материалов, предоставленных участниками конкурса, а также на основании отзывов заказчиков номинированных проектов.

Компания Spirax Sarco (Великобритания) – мировой лидер в области производства, установки и обслуживания паровых систем. В России компания работает с 1995 года и предоставляет весь комплекс услуг для эффективной работы пароконденсатных систем. ООО «Спиракс-Сарко Инжиниринг» имеет развитую географическую структуру представительств на всей территории России.



В 2012 году ГК «КОРУС Консалтинг» реализовала проект по внедрению системы управления взаимоотношениями с клиентами на платформе Microsoft Dynamics CRM в «Спиракс-Сарко Инжиниринг», автоматизировав процессы продаж, коммуникаций и формирования отчетности.

В результате проекта была создана единая база данных клиентов, разработаны механизмы для удобной совместной работы подразделений над сделками и инструмент для управления скидками, предоставляемым клиентам. Созданная система управления коммуникациями позволяет отслеживать историю взаимоотношений с клиентом, ставить задачи сотрудникам отдела продаж и контролировать их исполнение. Кроме того, созданная система позволяет формировать различные отчеты, включая отчет по продажам на текущую дату по разным параметрам, по продажам за период, отчеты по статусам сделок, ключевым показателям эффективности.

В дополнение, CRM-система была интегрирована с ERP-системой на платформе Microsoft Dynamics AX и с почтовым клиентом Microsoft Outlook. Тем самым все сотрудники «Спиракс-Сарко Инжиниринг» получили возможность работать в едином информационном пространстве на базе единой технологической платформы.

«Отличительной особенностью проекта в Spirax Sarco стала автоматизация процессов продаж «с нуля»: совместно с членами проектной команды со стороны заказчика мы участвовали в формализации всех бизнес-процессов, касающихся продаж, и только после этого началась разработка самой системы. Кроме очевидного результата по внедрению системы, полностью отражающей все функциональные требования клиента, мы создали

платформу, которая на деле повысила эффективность работы компании. Значительно сократились сроки оформления сделок и предоставления отчетности, централизована работа сотрудников отдела продаж, повысилась прозрачность бизнес-процессов, появился единый источник полной, достоверной и актуальной информации по всем клиентам и сделкам. Именно поэтому признание проекта для Spirax Sarco лучшим в конкурсе «CRM TOP AWARDS» для нас особенно ценно», - отмечает руководитель департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг» Мария Бар-Бирюкова.

Справка:

Группа компаний «КОРУС Консалтинг» - российский системный интегратор, предлагающий услуги ИТ-консалтинга по созданию, оптимизации и автоматизации бизнес-процессов, а также один из самых результативных партнеров Microsoft по внедрению бизнес-приложений. В 2012 году «КОРУС Консалтинг» заняла первое место в номинации «Лучший партнер» конкурса Microsoft Dynamics CRM Awards 2012, одержала победу в отраслях «Инвестиции, ценные бумаги, финансовые услуги» и «Транспорт и логистика» Microsoft Dynamics CRM Awards 2012. Также среди достижений компании - первенство в номинации Microsoft Dynamics CRM Russian Partner 2012, самый большой объем продаж по продажам по CRM-решениям Microsoft Dynamics в 2011-2012 годах, и другие награды.

Подробнее о решениях ГК «КОРУС Консалтинг» на технологиях Microsoft - <http://ms.korusconsulting.ru/>