

15 февраля 2011

## **В «Подшипник-Сервис» завершен CRM-проект**

**«КОРУС Консалтинг» завершил работы по автоматизации управления взаимоотношениями с клиентами в торговой компании «Подшипник-Сервис».**

«Подшипник-Сервис» - крупная оптовая компания, с 1993 года поставляющая на российский рынок технические комплектующие широкого спектра.

В ходе проекта с помощью приложения «Мастер продаж» была автоматизирована работа отделов продаж и отдела маркетинга. «Мастер продаж» - специализированное решение для управления продажами, созданное специалистами «КОРУС Консалтинг» на основе Microsoft Dynamics CRM 4.0. Кроме того, в рамках проекта была реализована функциональность по управлению действиями менеджеров, введен справочник по типам действий, что поможет осуществлять оперативный контроль за работой отдела продаж.

«К работе в системе в первую очередь приступили отделы продаж и обслуживания клиентов, - комментирует руководитель направления CRM «КОРУС Консалтинг» Мария Бар-Бирюкова. – Отдел маркетинга начал создавать маркетинговые кампании, отдел закупок также начнет управлять своей деятельностью в новой системе» .

«С помощью специалистов “Подшипник-Сервис” CRM-система интегрирована с учётной системой предприятия на уровне данных, - комментирует менеджер проекта со стороны «КОРУС Консалтинг» Котряхов Сергей. – Теперь обеспечивается работа сотрудников в едином информационном пространстве. Ввод в действие такой системы позволил значительно упростить работу пользователей с информацией, повысить эффективность работы по планированию работы с клиентами. Руководители и работники получили мощный и эффективный инструмент контроля над сделками, что позволит поднять продажи в “Подшипник-Сервис” на более качественный уровень».

В «Подшипник-Сервис» планируют дальнейшую автоматизацию управления закупками – в части планирования и оптимизации закупочной деятельности, возможности оперативного контроля закупок, от момента формирования и отправки заявки поставщику до прохождения таможи и прихода товара на склады. Планируется, что модули управления закупками и управления продажами будут тесно взаимосвязаны, чтобы минимизировать повторный ввод одной и той же информации в систему.

Всего на данном этапе в CRM-системе работает 20 пользователей.

*ЗАО «Подшипник-Сервис» - торговая компания, поставляющая широкий спектр комплектующих для продукции технического назначения - подшипники качения, приводные, клиновые ремни, цепи, диагностические и измерительные приборы, инструменты, промышленную химию. Компания является официальным дистрибьютором крупнейших мировых производителей. На рынке – с 1993 года.*

*Напомним, что практика внедрения Microsoft Dynamics CRM в «КОРУС Консалтинг» активно развивается с 2009 года. В направлении в настоящее время работает 15 специалистов, реализуются проекты в финансовом секторе, сфере оптовой торговли, телекоммуникаций, медиа-отрасли, производстве и др. Также департамент расширен за счет открытия нового направления Identity and Access Management (управление идентификационной информацией о сотрудниках).*

*В 2010 году «КОРУС Консалтинг» стал призером конкурса Microsoft Dynamics CRM Award 2009-2010, получив высший рейтинг «5 звезд», а также статус «Лучший партнер по Microsoft Dynamics CRM в финансовом секторе 2009-2010».*

*Системный интегратор также имеет статус золотого сертифицированного партнера компании Microsoft. «КОРУС Консалтинг» - член клуба Microsoft Inner Circle.*