

17 января 2017

## В «Яндекс.Деньгах» завершился проект по внедрению Microsoft Dynamics CRM

**ГК «КОРУС Консалтинг» завершила проект по автоматизации системы продаж в компании «Яндекс.Деньги». Решение построено на платформе Microsoft Dynamics CRM 2016.**

«Яндекс.Деньги» — крупнейший российский сервис электронных платежей. По данным на 2016 год, в «Яндекс.Деньгах» было зарегистрировано около 28 млн электронных кошельков, а универсальное платежное решение для бизнеса «Яндекс.Кассу» используют около 75 тыс интернет-магазинов и онлайн-сервисов.

При выборе технологической платформы для автоматизации работы отдела b2b-продаж «Яндекс.Деньги» придавали важное значение гибкости, интуитивно понятному интерфейсу, простоте настройки и возможности самостоятельного развития продукта. Инструментом, отвечающим всем требованиям компании, стала [Microsoft Dynamics CRM](#). Выполнить проект компания доверила ГК «КОРУС Консалтинг», которая в 2016 году стала лучшим российским партнером корпорации Microsoft по внедрению Microsoft Dynamics CRM.

В результате был настроен интерфейс для хранения полной информации о сделках, а также оптимизирован весь процесс b2b-продаж. Теперь система в

автоматическом режиме выстраивает процесс проведения сделки: создает встречи и задачи, меняет статусы переговоров с клиентами, напоминает о согласовании коммерческих условий. Для поддержки всего цикла взаимодействия с клиентом **CRM-система была интегрирована с внутренней платформой 1С.**

«Благодаря решению “КОРУС Консалтинг” мы получили удобный и простой в использовании инструмент, который позволил нам эффективно автоматизировать работу коммерческого департамента, увеличив скорость и прозрачность рутинных процессов», – подчеркивает **руководитель департамента разработки внутренних систем «Яндекс.Денег» Андрей Ильченко.**

«В данном проекте мы опирались на наш многолетний опыт реализации CRM-проектов и накопленные знания о специфике работы финансовых и сервисных компаний, что помогло нам за короткий срок завершить внедрение системы. Мы надеемся, что наше решение сократит операционные трудозатраты на работу с клиентами, а также упростит контроль менеджмента за департаментом продаж», — комментирует **заместитель генерального директора ГК «КОРУС Консалтинг» Мария Бар-Бирюкова.**