

12 ноября 2015

## **«КОРУС Консалтинг» автоматизировал продажи в «Росинжиниринг Проект» на платформе Microsoft Dynamics CRM Online**

**ГК «КОРУС Консалтинг» завершила автоматизацию процесса продаж в «Росинжиниринг Проект» на платформе Microsoft Dynamics CRM Online. Новое решение помогло организовать работу с клиентами в едином информационном пространстве и увеличить точность прогноза заключения сделок.**

**Компания «Росинжиниринг Проект»** - инжиниринговая компания полного цикла, основанная в 2007 году на базе проектного подразделения ЗАО «Росинжиниринг». Компания специализируется на проектах комплексного развития территорий, включая промышленное и гражданское освоение, и управлении инвестиционными проектами. В частности, в опыте команды «Росинжиниринг Проект» проектирование олимпийских объектов в Сочи.

Компания реализует крупные, сложные проекты, в следствии чего процесс заключения сделки по новому объекту в среднем занимает от 6 до 36 месяцев. Именно поэтому руководству «Росинжиниринг Проект» необходим был инструмент для более точного учета всех текущих сделок и



прогнозирования вероятности продаж по каждому из объектов.

Технологическое решение должно было быть легким в использовании и обладать всей функциональностью современных систем для автоматизации процессов продаж. Также будущую систему необходимо было развернуть довольно оперативно, при этом в ней должны быть заложены возможности для масштабирования в будущем.

Изучив предлагаемые на рынке решения, «Росинжиринг Проект» остановил свой выбор на платформе **Microsoft Dynamics CRM Online**. Именно облачная версия CRM позволила компании в кратчайшие сроки запустить систему в промышленную эксплуатацию и не тратить длительное время на интеграцию со внутренней ИТ-средой. Помимо этого, доработки и изменения, требующиеся в ходе использования решения, облачная версия позволяет адаптировать и реализовывать в значительно более короткие сроки.

Партнером по внедрению выступила ГК «КОРУС Консалтинг», один из ведущих партнеров Microsoft в России и победитель партнерского конкурса вендора в номинации Cloud CRM 2015.

В ходе проекта был прежде всего автоматизирован процесс оперативного прогноза продаж. Был обеспечен учет всех текущих и потенциальных клиентов, отслеживание истории взаимодействия с клиентами, возможность фиксации взаимосвязей между различными сделками. Также было организовано хранение и анализ информации об объектах проектирования, автоматическое подключение к процессу продаж необходимых технических специалистов для подготовки сделки, разработка и учет маркетинговых кампаний.

Дополнительно в CRM-системе был реализован инструмент для планирования деятельности коммерческой службы. Менеджеры по продажам теперь на одном экране – в панели мониторинга - видят все прошедшие и ожидаемые мероприятия по сделке, а также собственные ключевые показатели эффективности, которые ставит перед ними руководитель. Руководители коммерческого отдела в свою очередь получили возможность назначать KPI для менеджеров по конкретным сделкам, таким образом более эффективно управляя и планируя продажи. А топ-менеджмент «Росинжиниринг Проект» может в режиме реального времени контролировать показатели продаж на уровне всей компании.

Также при внедрении CRM-системы была реализована функциональность, позволяющая отслеживать срок годности официальных документов, необходимых при подаче тендерной документации. Таким образом, «Росинжиниринг Проект» значительно ускорил процедуру подготовки документов к конкурсам.

Важным результатом проекта стало существенное ускорение процесса подготовки отчетности. Теперь отчет о деятельности коммерческого отдела и его сотрудников формируется в автоматическом режиме за несколько секунд, в то время как раньше на это уходило до нескольких часов работы с каждым менеджером по отдельности.

Также в результате внедрения CRM значительно более простым стал процесс включения в работу новых сотрудников отдела продаж. За счет использования единой методологии продаж, регламентов и документации к CRM-системе, сотрудник, изучив регламенты и бизнес-кейсы по работе в

системе, сразу включается в работу.

«Внедрение CRM-системы было одним из шагов развития новой маркетинговой программы компании на 2015 год, направленной на расширение мощностей отдела продаж, расширение охвата рынка, стандартизацию и повышение прозрачности работы коммерческого отдела. Уже сейчас мы можем сказать, что решение о внедрении CRM-системы было правильным. В любой момент мы можем увидеть картину продаж по каждой сделке и по всей компании в целом, можем оперативно оценить наличие возможных рисков и минимизировать их появление, – подчеркивает **Илья Тимофеев, директор по развитию «Росинжиниринг Проект»**. –

Возможность моментального доступа к информации о клиентах и проектах сразу же отразилась на производительности труда сотрудников нашего отдела продаж – теперь менеджер может вести от 10 до 15 сделок одновременно, в то время как до использования [CRM-системы](#) их количество не превышало 5-8».

«Выбор облачной версии платформы Microsoft дал возможность компании реализовать проект в короткие сроки и запустить систему в эксплуатацию менее чем через три месяца после принятия руководством решения о внедрении CRM,» – комментирует **Мария Бар-Бирюкова, руководитель департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг»**. – Мы видим, как в последнее время растет интерес российских заказчиков к облачным CRM-решениям и рады, что у нас уже есть компетенция по внедрению Microsoft Dynamics CRM Online, основанная на ряде реализованных проектов на этой платформе. Скорость внедрения, широкая функциональность, соответствие всем стандартам безопасности и бесшовная интеграцию в ИТ-инфраструктуру организации –

основные факторы успешной работы этой платформы».

