

02 марта 2017

«КОРУС Консалтинг» оптимизирует процесс продаж «Север Минералс» с помощью Microsoft Dynamics CRM

ГК «КОРУС Консалтинг» завершила первый этап проект по внедрению Microsoft Dynamics CRM 2016 для управления процессами продаж в компании «Север Минералс», официального представителя международного концерна Metso в России.

«Север Минералс» предлагает полный перечень услуг по поставке оборудования, запасных частей и износостойких материалов, по сервисному и гарантийному обслуживанию оборудования производства Metso для отраслей, связанных с дроблением, сортировкой и обогащением горных пород. Более 300 сотрудников компании работают в 27 филиалах на территории Северо-Западного федерального округа, в Сибири и на Дальнем Востоке.

Одним из основных направлений работы «Север Минералс» является продажа сервиса и запчастей к промышленному оборудованию. Однако учет затрат на подобные услуги велся только по заключенным сделкам, а вся работа по предпродажной подготовке, а также дополнительная информация, связанная с контролем индивидуальных цен для клиентов, региональной



наценкой, процессами подготовки и согласования коммерческих предложений и формирования заказов велась вручную и отнимала много времени. Таким образом, «Север Минералс» требовался единый инструмент для формирования базы всех клиентов, автоматизации процессов ведения сделок разных типов, а также для сбора и анализа информации по продажам и активностям, связанным с работой с заказчиками.

Таким инструментом стала для компании платформа Microsoft Dynamics CRM 2016, а партнером по внедрению выбрана ГК «КОРУС Консалтинг», **лучший российский партнер Microsoft по внедрению Microsoft Dynamics CRM** в 2016 году, отдельно отмеченный наградами за успешные проекты по внедрению CRM в области дистрибуции. Основопологающим при выборе партнера проекта стал тот факт, что у «КОРУС Консалтинг» существует специализированное решение для торгово-производственных компаний, уже доказавшее свою эффективность в ряде российских и международных клиентов, среди которых Spirax Sarco, «Марвел-Дистрибуция», «Стройландия», «Седрус» и другие.

В ходе первого этапа проекта была организована единая база данных по всем текущим и потенциальным клиентам «Север Минералс» и полностью автоматизирована работа по продаже запасных частей - как наиболее стандартизированного бизнес-процесса в области продаж. Теперь руководство компании может оперативно контролировать портфель потенциальных и размещенных заказов, включая ценообразование, согласование коммерческих предложений, процесс размещения и выполнения заказов.

«Несмотря на то, что завершен только первый этап работ, мы уже видим эффект от использования CRM-системы. Около 50 сотрудников всех наших филиалов в России уже имеют доступ к единой базе клиентов и контрагентов, могут оперативно выбирать в системе номенклатуру и нужные спецификации, что позволяет быстро и удобно подбирать необходимые компоненты для клиентов», - подчеркивает **Иван Кухаренко, ИТ-директор «Север Минералс»**. — «Мы с нетерпением ждем расширения функциональности системы для автоматизации более длительного процесса - продаж капитального оборудования, в которых в работе с CRM-решением будут задействованы новые бизнес-подразделения нашей компании. Таким образом, к концу проекта вся работа с нашими заказчиками будет прозрачно отражаться в CRM».

CRM-система интегрирована с учетной системой, построенной на платформе 1С. Интеграция вызвана необходимостью менеджеров регулярно уточнять цены и сроки поставок, синхронизировать справочник клиентов, уточнять номенклатуру, ее ценообразование и автоматизировать передачу заказов. Теперь сотрудники «Север Минералс» могут оперативно видеть в CRM-системе статус обработки заказов и отгрузки, детализированный по местонахождению и количеству пришедшей номенклатуры.

«Мы очень рады, что все больше дистрибуторских компаний выбирают наше отраслевое CRM-решение. Безусловно, на выбор влияет сразу несколько факторов: это и продуманная функциональность блока по работе с оптовыми клиентами, и надежность вендора, и простота встраивания самой платформы Microsoft в текущую инфраструктуру. Еще на начальном этапе совместно с коллегами из «Север Минералс» мы проанализировали несколько

программных продуктов и определили, что **Microsoft Dynamics CRM** лучше всего соответствует требованиям компании, а наше специализированное решение позволило получить предсказуемый результат в кратчайшие сроки», — комментирует **Мария Бар-Бирюкова, заместитель генерального директора ГК «КОРУС Консалтинг».**