

06 июля 2021

«КОРУС Консалтинг» запустила CRM-систему «1С-Битрикс» в MC-Vauchemie в Канаде

ГК «КОРУС Консалтинг» внедрила англоязычную CRM на базе «1С-Битрикс» в канадском подразделении MC-Vauchemie, одного из ведущих мировых производителей материалов строительной химии. Новый инструмент позволяет сотрудникам филиала работать и контролировать взаимодействия с клиентами в едином информационном пространстве.

MC-Vauchemie, специализирующаяся на производстве материалов строительной химии и разработке технологий их эффективного применения, расширяется и открывает для себя новые рынки. Один из них – сегмент добавок к бетонным смесям в Канаде. Для сотрудников подразделения компания хотела создать единый и удобный рабочий инструмент, который поддержал бы взаимодействие с клиентами, наём и HR-задачи. В качестве инструмента MC-Vauchemie выбрала [CRM-систему «1С-Битрикс»](#), а партнёром по внедрению – ГК «КОРУС Консалтинг», которая [ранее автоматизировала](#) управление предприятием.

ИТ-компания внедрила облачную CRM-систему, а с помощью Low-code сервиса Parabola.io быстро интегрировала ИТ-инструменты без привлечения



разработчиков. Среди них – телефония, электронная почта и Google-таблицы для ведения отчетности и контроля деятельности сотрудников.

Дополнительно «КОРУС Консалтинг» выстроила работу с холодными звонками и task-менеджментом.

«Если раньше компании задумывались о CRM-системе только при достижении кризиса управления, то сегодня подобные решения становятся неотъемлемым этапом развития любого бизнеса. Облачные сервисы позволяют буквально сразу после внедрения получать управляемые и прозрачные результаты работы сотрудников, минимизировать случаи потери информации и упрощают контроль», – комментирует **Тимофей Зайцев, менеджер по работе с ключевыми клиентами департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг».**

«Совместная работа с КОРУС Консалтинг – пример бизнеса с человеческим лицом и многолетнего партнёрства. Новый проект – нетипичный для ИТ-компании: в нем нет сложных интеграций, консалтинга и разработки, однако команда была сильно вовлечена в процесс, максимально лояльна и помогала в любой ситуации. Все задачи по настройке системы реализовывались буквально в режиме реального времени – благодаря высокой вовлеченности новая CRM появилась в максимально короткие сроки. А глубокие знания специфики бизнеса помогли создать инструмент, полностью отвечающий запросам и учитывающий все особенности бизнеса», – подчеркивает **Александр Мондрус, Председатель Совета директоров МС Vauchemie.**