

Reference: ČEZ Slovensko, s.r.o.

Supplier: DUPLEX s.r.o.

Product: Podio

Field of activity

Power industry

Web pages

<http://www.cez.sk/sk/uvod.html>

Turnover

150000 - 299999,999 tis. EUR

Activity description

Initial situation before CRM deployment

Pred implementáciou Podio bol obchodný tím riadený a reportovaný za pomoci excel dokumentov

CRM type

Sales management

Mobile application

Yes

CRM running environment

In cloud

Server provision

Number of CRM system users

Under 10 users

Budget for CRM

From 10,000 to 20,000 €

Language versions

Slovak

Implementation country

Slovakia

Connection to existing systems

reporting

Deployed solution

Implementácia Podio v spoločnosti CEZ Slovensko s.r.o. prebehla agilnou metódou. To umožnilo prakticky okamžite nasadenie systému pre riadenie obchodných managerov v segmente SME mesiac po podpise zmluvy a zadení jednotlivých modulov. Postupne boli nasadzovane moduly lead management, ktorý rieši prácu s ledaom od jeho navolania v call centre alebo zadaním príslušným obchodníkom, cez prácu obchodníka s daným ladom a evidovania všetkých interakcii s daným ledom. Modul tvorba zmlúv prepojený na finstat.sk zabezpečuje úplne a presné vyplnenie karty zákazníka, čo obchodníkovi zabezpečuje bezchybnosť pri generovaní novej zmluvy na základe karty zákazníka, ale aj managementu sledovanie finančných ukazovateľov pri nových a existujúcich zákazníkoch. Modul reporting prepojený na Klipfolio poskytuje managementu report plnenia plánu v rámci krajov ale aj sledovanie pipeline a plnenia jednotlivých obchodníkov.

Benefits after deployment

Akceptovaním vedenia spoločnosti implementovať Podio agilnou metódou firma ČEZ Slovensko, s.r.o. v priebehu veľmi krátkeho času odstránila neefektívnu prácu a reporting v excel dokumentoch a zaviedla online prehľad nad pracou obchodných reprezentantov.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.