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 zadefinovaní jednotlivých modulov. Postupne boli nasadzovane moduly lead managment, 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 managmentu sledovanie finančných ukazovateľov pri nových a existujúcich zákazníkoch. Modul reporting prepojený na Klipfolio poskytuje managmentu 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 sytému
Hodnocení dodavatelů CRM
Aktuální novinky ze světa CRM.