Referencia: ČEZ Slovensko, s.r.o.

Dodávateľ: DUPLEX s.r.o.

Produkt: Podio

Odbor podnikania
Energetika

Webové stránky
http://www.cez.sk/sk/uvod.html

Obrat
150000 - 299999,999 tis. EUR

Popis činnosti

Východisková situácia pred nasadením CRM
Pred implementáciou Podio bol obchodný tím riadený a reportovaný za pomoci excel dokumentov

Typ CRM
Riadenie obchodu

Mobilná aplikácia
Áno

Typ prevádzky CRM
V cloude

Dodanie servera

Počet používateľov CRM
Do 10 používateľov

Rozpočet na CRM
Do 20 000 €

Jazykové mutácie
slovenština

Krajina implementácie
Slovensko

Napojenie na existujúce systémy
reporting

Nasadené riešenie
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.

Prínosy po nasadení
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.