

Caso de éxito:

Quintec

“Salesforce nos ha permitido realizar previsiones de ventas más ajustadas, debido a que todas las oportunidades de venta están siendo ingresadas.” QUINTEC es una de las compañías líderes en América Latina en el desarrollo e implementación de soluciones informáticas.

Desafíos:

- La información de venta era ingresada en planilla Excel, la cual muchas veces no contenía la información real de oportunidades.
- Altos tiempo de respuesta por parte de los ejecutivos para recopilar su información de venta.
- Baja información sobre el retorno de la inversión de las campañas de marketing.
- Inexistencia de una plataforma de administración de Marketing y ventas.
- Se necesitaba consolidar y automatizar los procesos para lograr objetivos financieros a largo plazo.

Solución:

- 20 licencias de la versión Enterprise.
- Se implementaron las aplicaciones de Marketing y Automatización de fuerza de ventas de salesforce.com para las áreas de ventas y marketing.
- Se consolidó la información disponible de los clientes.
- Se diseñó una orden de compra a los proveedores con el detalle de la oportunidad. Esta orden de compra se envía diariamente a SAP B1 a través de cargas masivas.

Resultados:

- Información consolidada de las oportunidades de ventas de todos los ejecutivos.
- Información del retorno de las gestiones de marketing hechas con los clientes identificando las oportunidades generadas para cada campaña.
- Previsiones de ventas más ajustadas.
- Disminución en los tiempos de cierre gracias a la orden de compra generada desde salesforce.
- Visualización inmediata del cumplimiento de las metas por ejecutivo.