

EFFICIENTARE IL PROCESSO DI VENDITA CON IL CRM

DA STRUMENTO DI CONTROLLO COMMERCIALE AD ALLEATO DEL BUSINESS



IL TEMA

 relatori

Fino a qualche tempo fa le **soluzioni di Customer relationship management (CRM)** erano **usate** soprattutto **per l'attività di controllo dell'attività della forza commerciale**. In uno scenario di business in costante mutamento e in un mercato che richiede scelte rapide, ma consapevoli, **il CRM diventa l'alleato della forza vendita, che può efficientare il suo processo di lavoro, allineandosi con il resto dell'organizzazione**.

Come già accaduto per altre funzioni, anche il Commerciale ha l'occasione di **gestire in modo automatizzato e digitalizzato tutte le informazioni relative a contatti e clienti**, al processo di vendita dalle potenziali opportunità (lead) alle opportunità qualificate, fino alle offerte e ordini, tracciandone tutti i dati e collegandoli tra loro.

Nel webinar si approfondisce il caso di Basis Plant Services, un'azienda che offre servizi tecnici, di ispezione e di outsourcing dei processi aziendali, **che dalla gestione dei flussi commerciali attraverso un complesso sistema di tabelle Excel si è affidata a Microsoft Dynamics 365 Sales, ottenendo il controllo su tutto il processo, automatizzandolo tramite strumenti di Intelligenza Artificiale integrati nell'infrastruttura**. Se prima c'era la dispersione delle informazioni su più file con la conseguente difficoltà a interpretare rapidamente i dati e dunque non era possibile avere un sistema che consentisse il monitoraggio e la previsione dei movimenti economici rapido e immediato, **con il CRM di Microsoft, Basis Plant Services ha ottenuto i seguenti benefici**:

- tracciamento in un unico sistema di tutte le attività di vendita (invio di e-mail, gestione di appuntamenti, telefonate e meeting sono tracciati) che permette la visibilità totale della situazione del cliente
- digitalizzazione del processo di vendita
- gestione centralizzata di anagrafiche
- gestione centralizzata degli ordini aperti
- miglioramento della collaborazione e fruizione delle informazioni tramite le integrazioni con Outlook e Microsoft Teams
- monitoraggio delle principali dimensioni economiche tramite dashboard personalizzate consultabili in tempo reale e su qualsiasi dispositivo

I numeri

Iscritti



Partecipanti



Aziende



UN ESTRATTO DEGLI ISCRITTI

QUALIFICA	AZIENDA	FORMA GIUR.	NUM. DIPENDENTI	FATTURATO (MIL. EURO)	CATEGORIA ATECO
PRODUCT SOLUTION SPECIALIST	ESA	SPA	51 - 100	100 - 250	33 RIPARAZIONE, MANUTENZIONE ED INSTALLAZIONE DI MACCHINE ED APPARECCHIATURE
AMMINISTRATORE DELEGATO	CAAST	SPA	11 - 50	3 - 5	46 COMMERCIO ALL'INGROSSO (ESCLUSO QUELLO DI AUTOVEICOLI E DI MOTOCICLI)
MARKETING MANAGER	SALONE D'IMPRESA	SRL	1 - 10	0 - 2	82 ATTIVITÀ DI SUPPORTO PER LE FUNZIONI D'UFFICIO E ALTRI SERVIZI DI SUPPORTO ALLE IMPRESE
RESPONSABILE MARKETING E COMMERCIALE	SUGHERIFICIO BALZA FRATELLI	SRL	1 - 10	3 - 5	16 "INDUSTRIA DEL LEGNO E DEI PRODOTTI IN LEGNO E SUGHERO (ESCLUSI I MOBILI); FABBRICAZIONE DI ARTICOLI IN PAGLIA E MATERIALI DA INTRECCIO"
R&D PROJECT LEADER	FANDIS	SPA	11 - 50	100 - 250	28 FABBRICAZIONE DI MACCHINARI ED APPARECCHIATURE NCA
IT SPECIALIST	START ROMAGNA	SPA	500 - 1000	51 - 100	49 TRASPORTO TERRESTRE E TRASPORTO MEDIANTE CONDOTTE
ACCOUNT MANAGER	FESTO CTE	SRL	11 - 50	6 - 25	70 ATTIVITÀ DI DIREZIONE AZIENDALE E DI CONSULENZA GESTIONALE
RESPONSABILE IT	KOINE' COOPERATIVA SOCIALE ONLUS	//	250 - 500	6 - 25	88 ASSISTENZA SOCIALE NON RESIDENZIALE
CONTOLLO DI GESTIONE	CALIA TRADE	SPA	11 - 50	26 - 50	46 COMMERCIO ALL'INGROSSO (ESCLUSO QUELLO DI AUTOVEICOLI E DI MOTOCICLI)
CONSULTANT	NOVALIA	SRL	11 - 50	0 - 2	70 ATTIVITÀ DI DIREZIONE AZIENDALE E DI CONSULENZA GESTIONALE
SALES MANAGER	NUTRACEUTICA	SRL	11 - 50	6 - 25	46 COMMERCIO ALL'INGROSSO (ESCLUSO QUELLO DI AUTOVEICOLI E DI MOTOCICLI)
SENIOR AREA SALES MANAGER	SODEXO	SPA	> 1000	250 - 500	56 ATTIVITÀ DEI SERVIZI DI RISTORAZIONE
MARKETING MANAGER	TECNICAM	SRL	11 - 50	6 - 25	46 COMMERCIO ALL'INGROSSO (ESCLUSO QUELLO DI AUTOVEICOLI E DI MOTOCICLI)
EXPORT SALES MANAGER	PEDINI	SPA	51 - 100	6 - 25	31 FABBRICAZIONE DI MOBILI
CONSULENTE	ERREMME	SRL	11 - 50	3 - 5	46 COMMERCIO ALL'INGROSSO (ESCLUSO QUELLO DI AUTOVEICOLI E DI MOTOCICLI)
MARKETING	ERREMME	SRL	11 - 50	3 - 5	46 COMMERCIO ALL'INGROSSO (ESCLUSO QUELLO DI AUTOVEICOLI E DI MOTOCICLI)
NEW BUSINESS DEVELOPMENT	MOLLEBALESTRA	SPA	51 - 100	6 - 25	25 FABBRICAZIONE DI PRODOTTI IN METALLO (ESCLUSI MACCHINARI E ATTREZZATURE)
OPERATIONS MANAGER AND NEW BUSINESS	MOLLEBALESTRA	SPA	51 - 100	6 - 25	25 FABBRICAZIONE DI PRODOTTI IN METALLO (ESCLUSI MACCHINARI E ATTREZZATURE)
DIRETTORE MARKETING	MALETTI 1867	SRL	11 - 50	6 - 25	10 INDUSTRIE ALIMENTARI
DIRETTORE VENDITE	MALETTI 1867	SRL	11 - 50	6 - 25	10 INDUSTRIE ALIMENTARI
SALES	ELIOR RISTORAZIONE	SPA	> 1000	250 - 500	56 ATTIVITÀ DEI SERVIZI DI RISTORAZIONE