





Wdrożenie systemu CRM w KC Consulting trwało niepełne dwa miesiące. W ramach projektu 7milowy był odpowiedzialny za polepszenie ergonomii pracy z systemem, integrację aplikacji z wewnętrznym programem wspierającym zarządzanie oraz dodanie dedykowanych raportów.

"Projekt wdrożenia systemu CRM przez 7milowy miał jasno określone cele biznesowe, gdyż tylko na tej podstawie byliśmy w stanie określić czy system rzeczywiście nas wspiera. Przede wszystkim chcieliśmy zmaksymalizować zarządzanie sprzedażą. Informacja o przyczynach niepowodzeń i pilnowanie regularności kontaktów z Klientem ma dla nas strategiczne znaczenie. Niemniej istotny jest aspekt wiedzy o kliencie. Wszystkie informacje w jednym miejscu, kontakty i historia współpracy ma niebagatelne znaczenie, gdy w firmie pojawiają się nowi handlowcy" - dodaje Ireneusz Osiński.

#### Kluczowe korzyści

- kluczowe informacje o kliencie, historia kontaktów, zamiary teleadresowe zgromadzone w jednym miejscu, co znacznie ułatwia przekazywanie informacji nowym handlowcom
- rozbudowa Microsoft Dynamics CRM o dedykowane raporty
- łatwa integracja systemu Microsoft Dynamics CRM z wewnętrznym programem wspierającym zarządzanie
- bieżąca informacja o ilości działań handlowców i ich skuteczności, zaniedbanych klientach, planowanej i wykonanej wielkości sprzedaży

#### Nazwa firmy

KC Consulting

#### Branża

Informatyczna

#### Partner wdrożeniowy

7milowy

#### Rozwiązania i usługi

System Microsoft Dynamics CRM

#### Czas wdrożenia

2008

#### 7milowy sp. z o.o.

Złotniki, ul Krzemowa 1, 62-002 Suchy Las k. Poznania, tel. +48 (61) 827 77 77, fax +48 (61) 827 77 78, 7milowy@7milowy.pl, www.7milowy.pl  
Sąd Rejonowy w Poznaniu, XXI Wydział Gospodarczy, KRS 0000222197, Kapitał zakładowy 500 000 PLN, NIP 972-10-91-865, REGON 634598860  
Tekst przygotowany w maju 2005 roku. Wszystkie nazwy i znaki użyte w tekście są znakami zastrzeżonymi.