



Il Cliente



Il Gruppo ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni, con sede principale in Umbria e diverse Società controllate e distribuite sul territorio nazionale tra cui Aspasiel, Società IT del Gruppo, opera nell'area industriale della produzione e della distribuzione di acciai speciali (inossidabili, basso legati e al carbonio), destinati a molteplici settori produttivi: alimentare, elettrodomestici, edilizia, casalinghi, produzione e utilizzazione di energia, trasporti, industria di base, meccanica e siderurgica.

La ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni è tra i primi produttori mondiali di piani inossidabili e si distingue per l'impiantistica moderna, efficiente e sofisticata, per le innovazioni tecnologiche e produttive, per il rigoroso controllo della qualità che garantisce sempre un elevato livello dell'intera produzione, per l'accurata assistenza tecnica al cliente, per il volume e l'estensione degli scambi commerciali, per i risultati della ricerca metallurgica condotta e sviluppata in collaborazione con il Centro Sviluppo Materiali.

Esigenze

Il Gruppo aveva la necessità di strutturare in maniera ancora più efficiente il ciclo di vendita dei propri prodotti, individuando delle soluzioni informatiche in grado di assicurare un eccellente livello di affidabilità, funzionalità ed efficacia. Si doveva rispondere a esigenze puntuali e ben definite, per la gestione del parco clienti e prodotti. La soluzione, infatti, doveva essere in grado di rendere disponibile una serie di strumenti di collaborazione e condivisione delle informazioni utili sia per la rete commerciale sia per il management. Una delle problematiche più sentite riguardava la gestione delle azioni commerciali e risultava assolutamente necessario poter disporre di strumenti in grado di fornire una panoramica completa della gestione del contatto/cliente, dal tracciamento delle visite fino all'emissione delle offerte.

Soluzione

La soluzione individuata, scelta e implementata dalla collaborazione fra Brainforce e Aspasiel, è il sistema Microsoft Dynamics CRM. Grazie ai suoi caratteri e alle funzionalità peculiari, è stato possibile codificare le procedure operative dei venditori così da poter realizzare delle modalità on-line e off-line per la gestione dei clienti. L'elevata flessibilità del prodotto ha reso possibile anche la realizzazione di una serie di specifiche personalizzazioni che hanno delineato un sistema dalle potenzialità elevate e ottimamente indirizzate alla soddisfazione delle esigenze definite.

Il sistema si è integrato agevolmente all'interno dell'infrastruttura logica già esistente e ne ha sfruttato e ampliato le possibilità.

Chiari ed evidenti sono i benefici scaturiti dall'adozione del sistema Microsoft, col quale è stato possibile delineare e definire il percorso ottimale per la gestione delle vendite.

Benefici

Il percorso di gestione creato con il sistema è stato reso sicuro, flessibile, pratico e facile da utilizzare; permette di gestire i clienti dal primo incontro fino all'effettiva redazione dell'offerta, facilitando anche l'azione di fidelizzazione. Nel sistema è possibile inserire informazioni relative alle visite, agli specifici dati commerciali del cliente, ai suoi consumi e alle strategie sul territorio delle concorrenti. E tutte le informazioni sono in assoluta condivisione, con il vantaggio di dare anche al management un sistema che facilita e rende ancora più efficace la scelta delle decisioni di business. Nello specifico, l'implementazione della soluzione ha reso univoco il trattamento del contatto e la qualificazione del cliente, ha standardizzato l'emissione delle offerte e ha automatizzato alcuni processi indispensabili per il ciclo di vendita; non meno importante è la possibilità di avere delle reportistiche puntuali e fondate su dati e ricognizioni oggettive.

Il Partner

BRAIN FORCE

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

 Microsoft Dynamics

BRAIN FORCE - Via A. Volta, 16 - 20093 Cologno Monzese (MI) - tel. 02.231621 - www.brainforce.it