

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 ČEZ 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 zadení jednotlivých modulov. Postupne boli nasadzované moduly lead management, ktorý rieši prácu s ledaom od jeho navolania v call centre alebo zadaním príslušným obchodníkom, cez prácu obchodníka s daným ladom a evidovania všetkých interakcií 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 managementu sledovanie finančných ukazovateľov pri nových a existujúcich zákazníkoch. Modul reporting prepojený na Klipfolio poskytuje managementu 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.



Porovnaní CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.