



PORTFOLIO PRODUCTOS PAQUETIZADOS

CRM COMERCIAL

C0603

VISIBILIDAD 360º DE TODA LA INFORMACIÓN DEL CLIENTE

*COMUNICACIÓN 360º CON LAS PERSONAS CLAVE QUE ENVUELVEN
LA GESTIÓN DEL CLIENTE*

OBJETIVOS DEL PROYECTO

- Analizar el Proceso actual.
- Identificar mejoras potenciales.
- Implantar de forma customizada al modelo de negocio respectivo, un CRM a medida para la Fuerza de Ventas del negocio respectivo. Lejos de los estándar de mercado e integrado con las BBDD del resto de sistemas de la compañía.
- Proponer e implantar la mejor solución en el Mapa de Aplicaciones de la Empresa.
- Reporting Existente VS Necesario.

TAREAS

- Entrevistas con las personas seleccionadas de la organización.
- Análisis del Material de Trabajo solicitado.
- Análisis de las BBDD del cliente necesarias.
- Elaboración del Estudio y Dirección del Proyecto.

DIRIGIDO A

Dirección Comercial, Dirección General y Sistemas de Información.