

CASOS DE ÉXITO

LA EMPRESA

Care-Quip Argentina de Target Medical S.A. se dedica a la implementación, fabricación y distribución mayorista a nivel nacional, de productos ortopédicos, de movilidad y rehabilitación. Con 20 años en el mercado, la empresa se convirtió en un gran importador y fabricante, manteniendo stock de productos para entrega inmediata, comercializando al por mayor hacia toda la República Argentina, y contando además con más de 1000 clientes distribuidores en todo el país.



“TOOLS CRM no solo nos facilitó el acceso a la información de cada cliente de forma simultánea, como por ejemplo datos generales y estadísticas de ventas, sino que además nos brindó la posibilidad de ver los totales de ventas por zonas. Además, tuvo un favorable impacto en el departamento de Cobranzas, ya que al estar geográficamente separado del área de Ventas, se puede contemplar los registros de llamadas por dichas cobranzas, previo al contacto proactivo del vendedor”, asegura Gustavo Berdini, responsable del Departamento de Ventas de Care-Quip.

LA SOLUCIÓN Y RESULTADOS

A partir del acelerado crecimiento de la empresa, se hizo indispensable para Care-Quip contar con un sistema que le permitiera centralizar toda la información en un solo lugar, y que a su vez, todo su equipo de trabajo pudiera tener acceso a ella de forma simultánea. Fue así que en 2013 Care-Quip eligió TOOLS CRM, el software para la gestión de clientes desarrollados por Softlatam. El cual a través de su amplio abanico de funcionalidades brinda la posibilidad de: gestionar bases de datos, oportunidades de venta, cobranzas, crear campañas de marketing, como también desarrollar efectivamente el soporte post venta, entre otras actividades. Esta herramienta les permitió resolver uno de los temas más críticos que enfrentaban para entonces, el del registro de seguimiento de llamadas y visitas a su cartera de clientes, que previamente se plasmaban en un documento de word.

SOFTLATAM
sistemas

SISTEMA DE GESTIÓN
MÁS QUE HERRAMIENTAS, LA SOLUCIÓN

LOS RESULTADOS

Asimismo, TOOLS CRM tuvo una gran aceptación por parte de todos los empleados de la empresa, no solo porque desde su implementación todo el equipo pudo utilizar una misma herramienta para acceder a la información, sino que además solo se necesitó de un día de capacitación ya que el sistema es muy simple y amigable, según lo expresa Gustavo.

Actualmente la empresa se encuentra utilizando los módulos de cuentas, contactos, actividades, cobranzas y gráficos. Lo que ayuda a agilizar los tiempos y a tener una estrecha relación con los clientes, resolviendo de esta manera su necesidad primordial.