



КОНТРОЛЬ И ОБУЧЕНИЕ МЕНЕДЖЕРОВ

WWW.COMESA.RU



В связи с расширением штата компании, возникла потребность в контроле и быстром обучении новых сотрудников. Основным требованием к crm системе было: мобильность, контроль над сделками, отсутствие лишних функций.

Необходимо было настроить и обучить менеджеров не пользующихся ранее CRM системами в течении 5 рабочих дней.

Система продаж компании устроена через аукционную модель. Данный вид продаж подразумевает строго регламентированную организацию работы.

ЗАДАЧИ

Контроль менеджеров



Организация работы менеджеров как в офисе, так и при нахождении в командировках

Быстрое обучение новых сотрудников



Срок обучения нового сотрудника не превышает 3 рабочих дня

Импорт базы клиентов



Структурирование и приведение к единому формату базы клиентов, накопленной более чем за 10 лет

РЕАЛИЗАЦИЯ



Анализ текущей работы менеджеров

На основе анализа созданы рабочие регламенты, составлена корпоративная база знаний.



Интеграция с почтой, автоматическая отправка КП и генерация документов

Экономия до 20 часов рабочего времени одного менеджера за месяц.



Приведение базы клиентов к единому стандарту

Сделан экспорт клиентской базы с построением аналитики по продажам клиенту.

РЕЗУЛЬТАТ

На первый взгляд аукционные и тендерные продажи не совсем вписываются в формат CRM, но внедрение CRM системы в компании Комеса показало следующие результаты:

- Отсутствие срывов подачи КД
- Как следствие увлечение выигранных конкурсов на 17%
- На обучение нового сотрудника уходит всего 3 рабочих дня

КОНТАКТЫ

—
+7 499 110-15-17

—
г. Москва,
Михалковская улица, 63Бс4
9 этаж

—
info@mwi.me