



Equifax do Brasil
São Paulo, Brasil
www.equifax.com.br

Indústria:

Serviços Profissionais

Faturamento Anual:

US\$ 1,8 bilhão (mundial)

Funcionários:

7.000 (mundial)

Produtos & Serviços

Oracle:

Siebel CRM – Customer
Relationship Management
On Demand
On Demand Services

Oracle Partner:

OneInfo Consulting
www.oneinfoconsulting.com

“Hoje, graças à um forte sponsor interno e à Oracle, temos um verdadeiro cockpit de nosso relacionamento com os clientes, o que é um grande diferencial no Brasil em relação à concorrência. Nossa força de vendas está mais produtiva e nossa receita tem crescido ano após ano pois conseguimos oferecer os produtos certos para os clientes certos.” – Vivian Bernardo, Líder Internacional de TI para Vendas e Operações, Equifax

Equifax do Brasil Implementa Ferramenta Para Força de Vendas e Aumenta Ganhos Operacionais

A Equifax é líder mundial em informação e inteligência para decisão e gestão empresarial. Está presente em 15 países e tem 7.000 colaboradores. No Brasil, a empresa iniciou suas atividades em 1998, com a aquisição da SCI – pioneira no fornecimento de informações restritivas e positivas sobre pessoas jurídicas do país. Oferece acesso às suas soluções via Internet, computador, fax ou telefone, em menos de 30 segundos, por meio de dois Centros de Processamento de Dados que podem ser acessados simultaneamente do Brasil e do exterior. Hoje, são mais de 500 funcionários no Brasil e pontos de venda em todo território nacional.

Desafios

- Implementar ferramenta para força de vendas, maximizando oportunidades, aumentando a receita e o *market share* da empresa no Brasil
- Ter um produto que possa crescer conforme a demanda por produtos e serviços do setor de crédito comercial
- Maximizar o controle do pós-venda e da retenção de clientes, mantendo histórico de relacionamento unificado mundialmente
- Customizar campanhas de marketing, passando informações certas para os clientes certos

Soluções

- Trabalhou com a OneInfo Consulting na implementação do Siebel CRM On Demand, substituindo o sistema feito internamente e focado apenas na remuneração de vendedores, propiciando uma visão completa do negócio, e melhor tomada de decisões no caso de vendas conjuntas
- Diminuiu a consolidação de informações dos clientes de 30 dias para 30 segundos, agilizando o atendimento e registrando ganhos operacionais
- Forneceu aos vendedores associados no Brasil melhor controle do histórico de seus clientes, reduzindo significativamente o tempo de fechamento de uma venda
- Consolidou, com o sistema, um processo de vendas único em todo o mundo, multi-idiomas e multi-moedas, reduzindo o tempo do processo financeiro e permitindo o desenvolvimento de estratégias de marketing e vendas globais para clientes globais