



Amazing Global Technologies
London, U.K.
www.amazingglobal.com

Settore di attività:

Consulenza e servizi professionali

Fatturato:

\$ 45 milioni

Dipendenti:

1.000

Prodotti e Servizi Oracle:

Oracle Siebel CRM On Demand
(SCOD) vers. 15.0

“SCOD è la soluzione ideale per le nostre necessità legate alle opportunità di carattere commerciale. Dispone infatti di un’eccellente copertura funzionale rispetto ai processi di business che desideriamo gestire con successo”. –
Marcelo G. Di Rosa, Managing Director Europe, Amazing Global Technologies

Il CRM di Amazing Global sempre più pervasivo e performante grazie a Siebel CRM On Demand di Oracle

Amazing Global Technologies è uno dei Partner globali più ampi e a più rapida crescita nell'ambito della Oracle® PartnerNetwork mondiale. Attiva sin dal 1997, Atlantic Technologies è di recente divenuta Amazing Italy, filiale italiana di Amazing corporate con head-quarter in Inghilterra ed oltre 1.000 collaboratori presenti in tutto il mondo. In qualità di Oracle Certified Partner, Amazing è una società internazionale di consulenza in ambito software applicativo e servizi professionali ad elevato valore aggiunto. In Italia la società vanta oltre 330 Clienti fra i quali spiccano gruppi multi-nazionali di medio-grandi dimensioni con molteplici dinamiche ed organizzazioni multi-sede.

Obiettivi strategici

- Dotarsi di un sistema globale, unico e condiviso di gestione delle pipeline e dei forecast, fruibile via web in modalità SaaS (*Software-as-a-Service*)
- Ridurre i tempi di produzione e consolidamento dei forecast con conseguente diminuzione dei rischi di imprecisioni o ritardi
- Aumentare l'incisività delle azioni commerciali e ridurre i tempi dei cicli di vendita mediante la condivisione delle anagrafiche Clienti e Prospect nonché la gestione automatizzata delle opportunità di business secondo la corretta assegnazione
- Migliorare l'efficienza del servizio di assistenza ai Clienti mediante l'adozione di strumenti di Service Request Management.

La Soluzione

- Rapida adozione di Siebel CRM On Demand con 110 utenti già attivi distribuiti su 10 branch nel mondo
- Cross-selling ed up-selling efficaci e miglioramento di operazioni chiave di Sales Force Automation (SFA) quali, ad esempio, gestione dei contatti e delle opportunità chiave
- Realizzazione in tempo reale di trend storici ed analisi comparative grazie agli strumenti Oracle di BI ed Analytics integrati nativamente in SCOD
- Possibilità di rispondere alle richieste dei Clienti da qualunque postazione provvista di un accesso ad Internet e di un telefono grazie al Contact center integrato
- Produzione in tempo reale di reportistica per il Management, accessibile e fruibile da parte degli utenti con gli opportuni livelli di visibilità a seconda dei profili e dei ruoli gerarchici.