



Oracle Customer Spotlight



GRUPO A2E DE MÉXICO S.A. DE C.V.

Ciudad de México, México
www.a2econ.com

INDUSTRIA:

Servicios Profesionales

INGRESOS ANUALES:

N/A

EMPLEADOS:

30

PRODUCTOS & SERVICIOS ORACLE:

Oracle CRM On Demand
Siebel Sales
Siebel Analytics

“Oracle CRM On Demand nos ha permitido consolidar la información del área de ventas, facilitando a los vendedores el acceso en línea a la información actualizada, de esta manera la gestión de venta ha mejorado significativamente, y los vendedores pueden dedicar mayor tiempo a visitar a los clientes. Además, el análisis actualizado y consiste de las cifras de venta, ha mejorando significativamente el control sobre las oportunidades de negocio que antes se perdían”.

– Ernesto Sandoval Velázquez,
Director Comercial, Grupo A2E de
México S.A. de C.V.

Grupo A2E de México S.A. de C.V. Consolida Información en el Área de Ventas y Maximiza la Oportunidades de Negocio

A2E México es una empresa mexicana dedicada a la consultoría en sistemas computacionales. La empresa ofrece diversas estrategias de negocio, mediante soluciones tecnológicas que permiten hacer de su solución la más eficiente para sus operaciones. Además, integran servicios de *outsourcing* de la más alta calidad, basados en metodologías de seguimiento y administración eficiente de proyectos.

Desafíos

- Consolidar información del área de ventas, para mejorar y ordenar procesos y operaciones de seguimiento de ventas
- Crear una base de datos segura y actualizada de clientes, prospectos, cuentas y contactos que reduzca la pérdida de oportunidades de ventas al momento de emplear nuevos agentes de venta
- Facilitar a los agentes de venta el acceso rápido, fácil y seguro a información en línea para que se aumenten el tiempo que dedican a visitar a los clientes

Solución

- Desplegó una solución de customer relationship management (CRM), lo que consolidó y ayudó a la administración de la información de ventas, facilitando de una manera más precisa y efectiva direccionar los esfuerzos y dar seguimiento a las oportunidades de ventas
- Creó una base de datos segura y actualizada, creando un de perfil de clientes, contactos, prospectos y cuentas, facilitando la visibilidad del proceso de ventas y la toma oportuna de decisiones comerciales
- Permitted el fácil acceso a la información en línea, facilitando a los vendedores dedicar más tiempo para visitar a los clientes y hacer actualizaciones de las cuentas desde cualquier punto geográfico
- Adoptó una metodología de ventas que mejoró el seguimiento de clientes, el análisis de la gestión comercial, y el control y procedencia de nuevas oportunidades de negocio
- Seleccionó un modelo “*hosteado*” y Oracle CRM On Demand para asegurar una administración fácil y consistente del sistema con actualizaciones oportunas