



Qualitrain Express
Ciudad de México, México
www.qualitrain.com.mx

Industria:

Servicios Profesionales

Ingresos Anuales:

US\$2,2 millones

Empleados:

100

Productos & Servicios Oracle:

Oracle CRM On Demand
Siebel Sales
Siebel Marketing

“Oracle’s Siebel CRM On Demand nos permite total visibilidad en el proceso de ventas, lo que facilita el análisis efectivo y estratégico de oportunidades de venta y el seguimiento de los resultados de campañas de *marketing* para la toma oportuna de decisiones comerciales”. – Elvia Felipe Morales, Gerente de Servicios Profesionales, Qualitrain Express

Qualitrain Express Centraliza Información Comercial y de *Marketing* y Aumenta Cierre de Ventas en un 20%

Qualitrain Express inició operaciones en 1996, como una empresa especializada en capacitación de metodologías de desarrollo. Fue pionera a nivel nacional en impartir UML (*Unified Modeling Language*) a diversas organizaciones, tanto privadas como gubernamentales. La empresa cuenta con dos sucursales en la ciudad de México, y atiende a más de 30 clientes principalmente dentro de la industria financiera.

Desafíos

- Centralizar toda la información del área de ventas, incluyendo prospectos, clientes, cuentas y contactos para extender visibilidad, y mejorar la supervisión del proceso de ventas
- Crear un modelo operativo para los agentes de venta que permita dar seguimiento eficaz a las oportunidades de venta
- Proveer indicadores y reportes de análisis que facilite monitorear la efectividad, el diseño y los gastos de las campañas de *marketing*

Solución

- Implementó Oracle’s Siebel CRM On Demand, Siebel Sales y Siebel Marketing, centralizando la información de ventas, lo que ayudó a mejorar la visibilidad, administración, supervisión y seguimiento de las oportunidades de venta
- Creó un modelo consolidado para los agentes de venta, facilitando el registro de visitas a clientes y la toma oportuna de decisiones comerciales
- Permitted el seguimiento detallado de contactos y prospectos, lo que aumentó el cierre de ventas en un 20%
- Mejoró la comunicación entre el área de ventas y de operaciones, reduciendo los tiempos para el desarrollo de servicios al cliente en un 40%
- Creó indicadores de desempeño de campañas de *marketing*, mejorando la planeación y resultados de las campañas mensuales
- Permitted identificar nuevos mercados, facilitando dirigir y definir mensajes estratégicos a nuevos prospectos en diferentes industrias
- Seleccionó un modelo *hosteado* y Oracle’s Siebel CRM On Demand para asegurar la rápida implementación y reducir costos