



Quanam  
Ciudad de México, México  
www.quanam.com

#### Industria:

Servicios Profesionales

#### Ingresos Anuales:

No Informados

#### Empleados:

500

#### Productos & Servicios

##### Oracle:

Oracle CRM On Demand  
Siebel Sales  
Siebel Marketing  
Siebel Analytics

**“Oracle CRM On Demand nos ha permitido consolidar información y actividades comerciales en la organización, apoyando las áreas de finanzas y marketing en cada una de nuestras oficinas en Latinoamérica. Ahora, podemos contar con información comercial en tiempo real y realizar proyecciones más precisas para el cierre de negocios, lo que permite que el área de ventas pueda pronosticar con una acertividad de un 90%”. – José Isidro Cisneros Magaña, Gerente de Marketing y Alianzas, Quanam**

## Información en Tiempo Real Permite a Quanam Alcanzar 90% de Precisión en el *Forecasts* de Ventas

Quanam es una empresa de servicios profesionales de consultoría, especializada en tecnología informática, que ofrece la experiencia de sus más de 500 profesionales: ingenieros, analistas, administradores, contadores y estadísticos a las más importantes empresas. Con oficinas en Buenos Aires, Bogotá, Lima, Ciudad de México, Miami, Montevideo, San Juan, Santiago de Chile, San Pablo y Río de Janeiro.

### Desafíos

- Consolidar información del área comercial de diferentes oficinas en varios países para mejorar el control y el seguimiento de las actividades comerciales de la empresa
- Crear con una base de datos de clientes, prospectos, cuentas y contactos actualizada que facilite el seguimiento y la predicción de las oportunidades de venta en línea y tiempo real
- Mejorar la administración comercial para apoyar las áreas de finanzas y las actividades de *marketing*
- Optimizar la utilización de los recursos humanos para cada uno de los proyectos de servicios de consultoría en tecnología
- Crear un modelo tecnológico fácil de utilizar, implementar y administrar desde cualquier punto geográfico

### Solución

- Implementó una infraestructura integrada de aplicaciones de customer relationship management, consolidando información y actividades comerciales de 10 oficinas en Latinoamérica
- Creó una base de datos de perfil de clientes, contactos, prospectos y cuentas, extendiendo visibilidad del proceso de ventas y mejorando la toma oportuna de decisiones comerciales
- Obtuvo cierres de ventas inmediatos, reduciendo los tiempos de cierre de ventas mensuales y trimestrales en un 20%
- Logró visibilidad de información comercial en línea, lo que facilitó al área de ventas hacer el *forecast* al cierre de negocios con una precisión de un 90%
- Permitted la planeación de flujos de efectivo y utilización de los recursos humanos de acuerdo al *forecast* trimestral
- Realizó *roll out* de aplicaciones a 10 oficinas en Latinoamérica en ocho semanas, utilizando la modalidad hosteada para la implementación de aplicaciones de Oracle
- Utilizó CRM On Demand, asegurando la administración fácil y consistente del sistema y un alto desempeño de aplicaciones