

PIÙ DINAMICITÀ NELLE VENDITE

Sales Force Automation di Würth Phoenix per il Gruppo Grass



Microsoft
Dynamics 365

Azienda:	Grass GmbH
Settore:	Sviluppo, produzione e distribuzione di accessori funzionali per arredi
Prodotti:	Raccordi, cerniere, sistemi di estrazione
Sede:	Höchst - Austria
Internet:	www.grass.at

ESIGENZE INIZIALI

Le origini del Gruppo Grass, produttore austriaco di accessori per mobili, risalgono al lontano 1929. L'azienda possiede una lunga storia di tradizioni che l'ha contraddistinta fino ad oggi in cui ricopre una posizione di rilievo nel proprio settore a livello internazionale. Al fine di soddisfare le esigenze di diversi mercati e gruppi target internazionali, nel 2012 Grass ha selezionato Würth Phoenix per l'implementazione di Microsoft Dynamics CRM. Con la soluzione l'azienda ha accelerato i processi di direct marketing strutturando la i propri clienti per una miglior comprensione delle loro esigenze.

SOLUZIONE E RISULTATI OTTENUTI

- › Microsoft Dynamics 365 offre una soluzione flessibile e all'avanguardia per i processi di vendita.
- › Integrazione delle funzionalità di CRM in Microsoft Office, con un'elevata accettazione da parte degli utenti.
- › Supporto completo dei processi di vendita e di marketing.
- › Analisi automatica e strutturata del comportamento dei clienti.
- › Generazione di report a supporto del processo decisionale.

“

Con la soluzione di Microsoft e le competenze nel settore commerciale di Würth Phoenix, le attività della nostra forza vendita possono essere gestite su base internazionale per i nostri gruppi target. Anche la comunicazione interna è stata migliorata. Con Microsoft Dynamics 365, abbiamo una soluzione di vendita all'avanguardia che soddisfa le dinamiche dei nostri mercati di riferimento.

Nathaniel Harrold, Strategic Sales Management Gruppo Grass

”