

CASE HISTORY



Kisling

L'azienda

Kisling, nata in Svizzera nel 1862 è attualmente uno dei produttori principali di adesivi e sigillanti di alta qualità per quasi tutti i settori industriali, i produttori di componenti OEM e il commercio specializzato.

È oggi attiva in tutto il mondo e grazie allo sviluppo continuo di nuove soluzioni volte a soddisfare le necessità specifiche di ogni applicazione di adesivi e sigillanti, Kisling mette sempre il cliente al primo posto.

+50
dipendenti

2 Countries
Switzerland, Germany

+40
utenti
Dynamics 365

La storia di successo

Kisling presentava l'esigenza di **centralizzare tutte le informazioni** relative ai propri clienti, la creazione delle campagne di marketing e le opportunità di vendita in **un'unica soluzione facile da utilizzare** per tutti. Uno dei suoi obiettivi era, inoltre, quello di ottenere una **gestione ottimale del processo di vendita** attraverso **l'integrazione con il sistema ERP**.

Per questo motivo, con il supporto e la consulenza di Würth Phoenix, l'azienda ha implementato

Microsoft Dynamics 365 - CRM con i due moduli:

- **Sales**: per ottenere una visione approfondita di tutto il flusso di vendita;
- **Marketing**: per creare campagne di marketing e favorire la generazione di lead.

Scegliendo la soluzione Microsoft Dynamics - CRM, Kisling beneficia di **processi automatizzati** che sono stati definiti sulla base delle proprie necessità.

Le parole di...

Dirk Clemens, CEO & CRM Project manager

"Il CRM consente processi di vendita più snelli e più chiari e previsione di vendita più affidabili."

Risultati di Business

- Aumento dell'efficienza derivante da una maggiore struttura nelle attività quotidiane;
- Visione globale dei propri clienti con informazioni, approfondimenti e controllo sul processo di vendita al fine di garantire conversazioni più significative e guidare i commerciali in tutto il mondo;
- I dipendenti sono familiari con la tecnologia Microsoft e hanno accolto positivamente la soluzione in quanto considerata facile da usare;
- Grazie alla flessibilità della soluzione, sono possibili ulteriori opportunità negli anni a venire.