



KNAUF

Empresa:

- ✦ Uno de los mayores fabricantes mundiales de placas de yeso.
- ✦ Facturación anual superior a los 5.000 M€.
- ✦ 150 filiales y 60 plantas productoras de PYL.

Situación de partida:

- ✦ Que su fuerza de ventas pudiera disfrutar de toda la funcionalidad de su CRM en dispositivos móviles.

Solución - Resultados:

- ✦ Solución de movilidad fuerzas de venta.
- ✦ Microsoft Dynamics CRM.
- ✦ Acceso a la información de clientes a través de sus Tablets.

KNAUF APUESTA POR LA MOVILIDAD EN SU FUERZA DE VENTAS CON MICROSOFT DYNAMICS.

El Grupo alemán Knauf es uno de los mayores fabricantes mundiales de placas de yeso, con una facturación anual superior a los 5.000 M€. A pesar de su carácter familiar, Knauf ha ido expandiéndose por todo el mundo con más de 150 filiales y 60 plantas productoras de PYL (placas de yeso laminado).

Una de las claves de la estrategia de Knauf es mantener el máximo nivel de servicio en sus relaciones con los clientes. Por este motivo la filial del Grupo en España se vio en la necesidad de buscar una solución de movilidad que permitiese a su fuerza de ventas disfrutar de toda la funcionalidad de su CRM en dispositivos móviles y por tanto, de toda la información “in situ” en sus visitas a clientes.

La búsqueda de la solución fue rápida, al igual que su implantación, para la que se apostó por Prodware dada su experiencia y control en soluciones de movilidad. En estos momentos, Knauf tiene equipado a su equipo de ventas -25 comerciales- con la solución de movilidad de Prodware para fuerzas de venta, y Microsoft Dynamics CRM corriendo sobre dispositivos iPad.

La **solución de movilidad integrada en Microsoft Dynamics CRM** permite a la red de comerciales de Knauf acceder a información relativa a clientes como contratos, obras y actividades. Igualmente, a través de sus Tablets, disponen de toda la información técnica de precios y productos, lo que les permite dar la información técnica y comercial de sus sistemas a clientes y prescriptores, de una manera rápida y ágil, para que puedan diseñar sus proyectos y ejecutar sus obras con todas las garantías en el cumplimiento de las normativas vigentes en las nuevas edificaciones o reformas.



Necesitábamos llevar nuestro CRM a los iPads de nuestros comerciales para conseguir acortar los tiempos de respuesta a todos nuestros clientes.



Necesitábamos un socio tecnológico como Prodware que nos permitiera realizar este proyecto en un corto periodo de tiempo y con la máxima fiabilidad.



Luis Alfonso Serrano.
Director TI Knauf

Como destaca Luis Alfonso Serrano, Director TI de Knauf, “necesitábamos llevar nuestro CRM a los iPads de nuestros comerciales para conseguir acortar los tiempos de respuesta a todos nuestros clientes así como una mayor productividad de nuestra red comercial, y para ello necesitábamos un socio tecnológico como Prodware que nos permitiera realizar este proyecto en un corto periodo de tiempo y con la máxima fiabilidad”.

Si una vez probada esta solución de movilidad con la fuerza comercial de la filial española responde de forma óptima, es probable su despliegue en otros países del grupo Knauf como Francia.

SOBRE PRODWARE:

Prodware España, perteneciente al grupo francés Prodware, está especializada en el diseño, puesta en marcha y mantenimiento de soluciones de tecnología aplicadas a la mejora de procesos de negocio. La compañía es el primer Partner de Microsoft Dynamics en España y Europa y uno de los tres primeros Partners en el mundo.