

Компания «Формула Безопасности», с целью систематизации информации о клиентах и работах с ними, провела внедрение crm системы Quick Sales 2. В процессе выбора CRM системы, руководство компании планировало найти простую в использовании и понимании систему, с множеством функций и инструментов необходимых для повседневной работы менеджеров и руководителей компании. В результате внедрения Quick Sales 2 в компании удалось решить ряд задач: 1. обеспечить возможность оперативного получения информации по клиентам 2. свести работы, выполняемые в компании, в одну систему с единой базой данных 3. обеспечить возможность вести историю переговоров с клиентами 4. предоставить, руководству компании, средства контроля и анализа текущей деятельности сотрудников 5. обеспечить возможность планирования для достижения поставленных целей Внедрение CRM системы Quick Sales 2 проводили специалисты компании «Буроф», которые справились с поставленной задачей на профессиональном уровне.

Информационная справка о компании «Формула Безопасности»: Компания «Формула Безопасности» занимается оптовой торговлей охранно-пожарных систем, систем видеонаблюдения, а также систем контроля и управления доступа.

Информационная справка о компании «Буроф»:

Компания «Буроф» является официальным партнером российского разработчика бизнес систем, с 1989 года, компании «Expert Systems».

Expert Systems

www.crmpartner.ru