



Casos de Éxito

Empresas que confiaron en nuestra experiencia



CASO DE EXITO

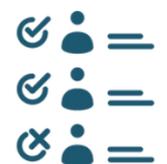
INDUSTRIA - SERVICIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS



Gestión del ciclo de ventas: gestión del ciclo de vida completo de ventas y servicios directamente desde la generación de leads para clientes bancarios y no bancarios.



Gestión de quejas: gestión de quejas de clientes finales capturadas a través de automatizaciones y portal de autoservicio



Integraciones: sistema bancario central para gestionar datos transaccionales y de clientes



Portal de autoservicio: permite a los clientes finales presentar quejas y realizar un seguimiento de sus estados



Seguimiento del desempeño: seguimiento basado en métricas del objetivo versus el logro del equipo de ventas.



Informes inteligentes y MIS para todas las usuarias.



Gestión de quejas: gestión de quejas de clientes capturadas a través de omnicanal



Aplicación móvil: permite al equipo de gestión procesar aprobaciones sobre la marcha.

Team

- Equipo de ventas
- Equipo de servicio
- Equipo de marketing
- Gestión de héroes
- Distribuidores

Products

-  Ventas en la Nube
-  Servicios en la nube
-  Marketing en la nube
-  Experiencia en la nube

CASO DE EXITO

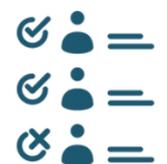
INDUSTRIA - TELECOMUNICACIONES



Gestión del ciclo de ventas: gestione el ciclo de vida completo de ventas y servicios desde la generación de leads hasta el cierre.



Gestión de quejas: gestión de quejas de clientes finales capturadas a través de automatizaciones y portal de autoservicio



Integraciones: 34 puntos diferentes de integraciones de terceros



Gestión de servicios de campo: gestión de técnicos de servicio de campo para la instalación de líneas fijas de banda ancha.



Performance Tracking – Metric-based tracking of Sales team Target versus Achievement.



Informes inteligentes y MIS para todas las usuarias.

Team

- Equipo de ventas
- Equipo de Operaciones
- Equipo de servicio
- Equipo de marketing
- Equipo directivo
- Usuarios: más de 10.000

Products

-  Cloud Communication
-  Escudo de Salesforce
-  Plataforma



CASO DE EXITO

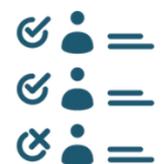
INDUSTRIA - HITECH



Sistema de incorporación de clientes: vista unificada para equipos nacionales e internacionales para la incorporación de nuevos clientes.



Gestión de quejas: gestión de quejas internas y de clientes con SLA específicos.



Gestión de incidentes críticos: categorización de los principales problemas entrantes y su resolución.



Gestión de Productos y Precios – Captura de diversos productos Nacionales e Internacionales con su información específica en el sistema.



Integraciones – Integración JIRA para tickets técnicos, WhatsApp Bots y CTI para generación de tickets.



Informes inteligentes y MIS para todas las usuarias.



ID de aplicación única: generación y captura en el sistema con etiquetado de casos e incidentes.



Service Ops – Gestión de casos a través de disponibilidad ejecutiva omnicanal y asignación de rutas.

Team

- Equipo de ventas
- Incorporación de clientes
- Equipo de Servicio al Cliente
- Jefes de Negocios
- Gestión

Products

-  Ventas en la Nube
-  Servicios en la Nube
-  Digital engagement

CASO DE EXITO

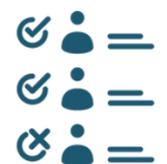
INDUSTRIA - SALUD



Sistema de incorporación de pacientes: vista unificada para equipos nacionales e internacionales para la incorporación de nuevos pacientes



Gestión de quejas: gestión de quejas internas y de clientes.



Gestión de citas médicas: verificación de disponibilidad y bloqueo de espacios en HIMS



Planificación y ejecución de visitas: visita al médico, gestión de gastos, seguimiento de geolocalización



Integraciones: sistema HIMS, redes sociales para captura de clientes potenciales, puerta de enlace SMS, bots de WhatsApp y CTI



Gestión de referencias: captura de referencias de médicos a través de bots automáticos de WhatsApp



Sales Ops – Basic Attendance Management



Intelligent Reporting and MIS

Team

- Equipo de ventas
- Incorporación de clientes
- Equipo de Servicio al Cliente
- Jefes de Negocios
- Gestión

Products

- Ventas en la Nube
- Servicios en la Nube
- Digital engagement

CASO DE EXITO

INDUSTRIA - MANUFACTURA



Gestión del ciclo de ventas: ventas institucionales y ventas de canales, incorporación de nuevos distribuidores a SFDC



Sistema de gestión de distribuidores: perfil de distribuidor, gestión de pedidos principal, sincronización de pedidos con SAP.



Aplicación móvil Salesforce para que los proveedores tengan acceso completo mientras viajan.



Informes inteligentes y MIS



Integrations – SAP : Fetching Invoice, Ledger, Credit & Debit Notes from SAP to Salesforce



Integraciones – SAP: obtención de facturas, libro mayor, notas de crédito y débito de SAP a Salesforce

Team

- Sales Team
- APL Apollo Dealers
- Sales Head
- APL Apollo Management Team-

Products



Ventas en la Nube



Plataforma



CASO DE EXITO

INDUSTRIA - BIENES RAÍCES



Instituciones financieras, clientes e inversores: visión unificada, incorporación de nuevos clientes e inversores



Gestión del desempeño: equipo de activos, equipo de capital y equipo de inversión, acceso basado en roles y paneles de control



Planificación y ejecución de visitas: ejecución de visitas planificadas y ad hoc, seguimiento de geolocalización



Informes inteligentes y MIS



Integraciones: sistema OSIT para sincronización de propiedades

Team

- Equipo de gestión de activos
- Equipo de gestión de inversiones
- Equipo de gestión de capital
- Equipo directivo de RMZ

Products

-  Ventas en la nube
-  Plataforma
-  Digital Engagement

CASO DE EXITO

INDUSTRIA - LOGISTICA



Sistema de incorporación de clientes y socios: vista unificada para todas las partes involucradas en una transacción de TEU



Gestión de quejas: gestión de quejas de clientes y partes intermediarias (CHA)



Integraciones: CFMAG SMS Gateway, WhatsApp Bots y sitio web para sincronización de clientes potenciales y casos Transacción TEU, SSO, Outlook



Gestión de cotizaciones y tarifas: crear y compartir cotizaciones y tarifas EXIM



Análisis de la competencia: análisis del volumen de negocios, análisis NPS, análisis FODA de la competencia en cualquier ubicación



Intelligent Reporting and MIS for all personas.



Intelligent Reporting and MIS for all personas.



Gestión de equipos: proceso de salida de empleados y transferencia de cuenta/objetivo



Análisis de la competencia: análisis del volumen de negocios, análisis NPS, análisis FODA de la competencia en cualquier ubicación

Team

- Equipo de ventas
- Equipo de servicio
- Equipo de marketing
- Toda la gestión de carga
- Distribuidores

Products

-  Ventas en la Nube
-  Servicios en la Nube
-  Digital Engagement

CASO DE EXITO

INDUSTRIA - AUTOMOTOR



Soporte y adopción: resolvimos los problemas de sincronización de clientes potenciales de diferentes sistemas, que era el principal problema.



Estabilización del sistema: junto con el soporte de estado estable, los equipos también ejecutaron el trabajo pendiente y definieron mejoras en los módulos.



Estabilización de Integraciones – Ejecutamos las integraciones con Elision, MMFSL y WhatsApp BOT



Optimización del modelo de datos: realizamos una auditoría del sistema y recomendamos las optimizaciones necesarias del sistema.



Consultoría de mejores prácticas: sugerimos las mejores prácticas y enfoques para utilizar las capacidades de la plataforma existente.



CTI
Integration

Team

- Gerente de proyecto
- Jefe de equipo
- Consultor Funcional
- Arquitecto de integración
- Ingenieros de aplicaciones

Products

-  Ventas en la Nube
-  Plataforma
-  Digital Engagement

CASO DE EXITO

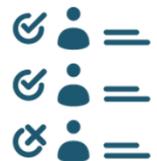
INDUSTRIA - MEDIOS



Sistema de incorporación de anunciantes y agencias: clasificación y mapeo del anunciante con la agencia durante la incorporación de nuevos clientes.



Gestión de cuentas: vista de 360 grados del anunciante y la agencia en una pantalla relacionada con la comunicación por correo electrónico, las actividades y las oportunidades.



Gestión de oportunidades: descripción general de las oportunidades cerradas y en tramitación con detalles de la competencia.



Gestión de previsiones: información basada en lógica sobre las oportunidades abiertas que tienen más probabilidades de cerrarse cada mes.



Seguimiento del desempeño: seguimiento basado en métricas del objetivo versus el logro del equipo de ventas.



Intelligent Reporting and MIS for all personas.



Sistema de incorporación de anunciantes y agencias: clasificación y mapeo del anunciante con la agencia durante la incorporación de nuevos clientes.



Integraciones – Microsoft 365 – Calendario y correo electrónico, LinkedIn Sales Navigator

Team

- Gerente de proyecto
- Jefe de equipo
- Consultor Funcional
- Arquitecto de integración
- Ingenieros de aplicaciones

Products



Ventas en la Nube

Contacto

✉ info@sutraatechnosoft.net

🌐 www.sutraatechnosoft.net

