

## Casos de Sucesso



Cliente

**RB Capital**

## **RB Capital**

### **Perfil da empresa**

A RB Capital é uma empresa especializada em operações de crédito estruturado e investimentos imobiliários. Ao desenvolver e entregar soluções inovadoras e eficientes aos seus clientes e, ao mesmo tempo, comprometer o capital necessário para o desenvolvimento dos negócios, a RB Capital gera benefícios reais aos seus clientes, investidores, associados e acionistas e colabora para o desenvolvimento do mercado de capitais no Brasil.

### **Necessidade do cliente**

A empresa preza, acima de tudo, o relacionamento com seus stakeholders, dessa forma, precisava ter um maior controle sobre as informações que esses forneciam para garantir a qualidade das interações.

### **Situação anterior**

O foco da estratégia comercial da RB Capital era conquistar e desenvolver relacionamento com seus públicos de interesse. Mas a estratégia adotada até então não permitia um controle total do cadastro de cada cliente e o acesso a essas informações em um banco de dados único.

### **Solução que foi desenvolvida**

A L3 estudou os processos existentes até o momento e adaptou um padrão único à ferramenta Microsoft Dynamics CRM. Foi um projeto de baixo custo de implementação e em apenas um mês a empresa já trabalhava seguindo a nova diretriz.

## **Os benefícios da solução**

Com a padronização o processo de vendas ganhou visibilidade em toda a instituição. Houve um aumento na produtividade da área comercial e foi possível reunir mais informações sobre os clientes. Isso enriqueceu o direcionamento estratégico por meio de uma segmentação de mercado mais aprimorada.