

Casos de Sucesso



Cliente

RSI Informática

RSI Informática

Perfil da empresa

A RSI Informática é uma das provedoras de serviços nas áreas de Tecnologias e Sistemas da Informação. A empresa possui uma história de mais de dez anos e mais de dois milhões de horas de consultoria prestadas em serviços envolvendo as áreas e processos de melhoria de software.

Necessidade do cliente

A RSI queria reformular seus processos e para gerenciá-los com mais eficiência, em especial sua gestão de contratos e ciclo de vendas.

Situação anterior

A RSI trabalhava com diversas ilhas de dados sem conexão. As informações ficavam isoladas em documentos criados em diferentes softwares. Os processos não eram padronizados, o que impedia um controle de seu andamento e desenvolvimento. Não havia uma metodologia ou processo único de gestão de pipeline, o que dificultava a criação e acompanhamento de metas para os vendedores.

Solução desenvolvida

A L3 levantou todos os dados, analisou-os e reuniu-os em um diretório único, que passou a ser utilizado por todos os colaboradores. A empresa adotou o CRM Expresso – Gestão de Contratos da L3 e, com isso, o atendimento das demandas de suporte e ocorrências de clientes passaram a ficar centralizadas e controladas de forma a gerar informações para tomada de decisão, melhoria contínua no atendimento e aumento da satisfação dos clientes.

Os benefícios da solução

A RSI conseguiu automatizar todos os seus processos e passou a gerenciar seu ciclo de vendas com mais eficácia. Essa automatização na etapa comercial abriu frente para novos negócios e colocou a empresa em um novo patamar de gestão de vendas.