

Casos de Sucesso



Cliente

Sodexo

Sodexo

Perfil da empresa

O grupo Sodexo está presente em 80 países e tem 50 milhões de usuários. No Brasil, cria, gerencia e entrega uma ampla gama de serviços que incluem alimentação (instalação e gerenciamento de restaurantes e cafeterias, eventos especiais e serviços de copa) e manutenção e conservação, entre outros.

Necessidade do cliente

A empresa tinha o objetivo de automatizar, padronizar e agilizar os processos de vendas e de emissão de propostas.

Descrição da situação anterior

Todos os processos de vendas e emissão de propostas funcionavam manualmente e eram aprovados caso a caso. Isso centralizava as decisões nas mãos de poucos colaboradores, causando uma sobrecarga. Cada operação demorava bastante tempo para ser completada, e havia muitos erros.

Solução desenvolvida

A L3 ficou responsável pela automatização de todos os ciclos de vendas e controle de alçada de propostas da Sodexo.

Primeiro, foi realizado um estudo dos processos implantados até então com base em melhores práticas do mercado. Após a definição dos processos, os mesmos foram integrados à ferramenta Microsoft Dynamics CRM. Foi criado um padrão de controle da alçada de propostas: workflows passaram a conduzir o processo até aprovação do pedido, encaminhando para a alçada de aprovação correspondente ao risco e retorno financeiro esperado pela empresa.

O projeto foi implantado em um período de três meses.

Os benefícios da solução

Hoje todo o time de vendas da empresa funciona de forma coesa. Todas as propostas são emitidas dentro da ferramenta, o que permite o acesso fácil e ágil em todas as instâncias. O sistema mostrou-se tão eficiente aos poucos a companhia está migrando outros tipos de produto para a ferramenta.