CRM9000 w Electus

Electus S.A. to dynamicznie rozwijająca się firma specjalizująca się w rozwiązaniach finansowo-prawnych prowadzących do wykupu należności na własny rachunek oraz restrukturyzacji zadłużenia jednostek budżetowych Skarbu Państwa, w szczególności placówek służby zdrowia, jednostek samorządowych i Polskich Kolei Państwowych.

Wdrożony przez Logotec Enterprise S.A. system Logotec CRM9000 Web Edition (35 użytkowników jednoczesnych) pomógł w uporządkowaniu, scentralizowaniu i usprawnieniu przepływu informacji pomiędzy pracownikami wewnątrz firmy oraz na styku firma – otoczenie (klienci, potencjalni klienci, kooperanci).

Projekt został wykonany zgodnie z założeniami, jego przebieg był sprawny, a zakłócenia w bieżącej pracy pracowników Electus S.A. zostały ograniczone do minimum. Wdrożenie trwało 3 miesiące i zakończyło się z końcem marca 2005.

Podczas wdrożenia w systemie przygotowany został specyficzny mechanizm ofertowania (wycen wierzytelności) oraz odzwierciedlona wewnętrzna ścieżka zatwierdzenia dokumentów. Poprzez pracę wszystkich pracowników na centralnym systemie możliwy jest lepszy nadzór i koordynacja prowadzonych projektów biznesowych. Systemem objęte jest również planowanie i zlecanie zadań oraz prognozowanie operacji finansowych związanych z kupnem wierzytelności.

„Filozofia firmy opiera się na utrzymywaniu relacji z Klientem, a nie tylko na zwykłej sprzedaży produktów finansowych. Wychodzimy z założenia, że oprócz zbudowania kontaktu z Klientem należy także analizować jego potrzeby, odpowiednio i na bieżąco odpowiadać na nie, a nawet przekraczać oczekiwania kontrahenta. Potrzebny był nam zaawansowany system wspierający komunikację wewnętrzną i zewnętrzną firmy, który zapewniłby nam zupełnie nową jakość pracy odpowiadającą nowoczesnym wymogom biznesowym, przyczyniając się do uzyskania lepszych relacji z Klientami, a tym samym do zwiększenia efektywności przedsiębiorstwa.” – mówi Krzysztof Rybka, Dyrektor Operacyjny w Electus S.A. – „W praktyce działalność wspierana przez system Logotec CRM9000 oznacza zupełnie nową jakość pracy, odpowiadającą nowoczesnym wymogom biznesowym, przyczyniając się do zwiększenia lojalności naszych Klientów oraz usprawniając proces pozyskiwania nowych Klientów. Dodatkowo zwiększyła się mobilność naszych pracowników, którzy mogą korzystać z informacji zgromadzonych na centralnym serwerze w firmie (np. o Klientach, wierzytelnościach, ofertach, otrzymanych zadaniach) zdalnie poprzez przeglądarkę internetową.”