

INTERHANDLER Sp. z o.o.

Case study

Firma jest jedynym autoryzowanym dealerem JCB w Polsce i odpowiada za 60% rynku koparko-ładowarek. Wdrożenie rozwiązań Aura Business pozwoliło jej uporządkować procesy sprzedażowe. Chcesz wiedzieć jak? Przeczytaj całe Case Study!



Branża: Maszyny i urządzenia



Rozwiązanie: Aura CRM

Interhandler to jedyny autoryzowany dealer maszyn JCB w Polsce. Firma od początku swojej działalności wprowadziła na rynek ponad 15 000 maszyn i urządzeń. Posiada aż 60% udziału w rynku koparko-ładowarek, co pozwoliło osiągnąć pozycję jednego z największych dystrybutorów wysokiej jakości maszyn w kraju.

Opinia klienta

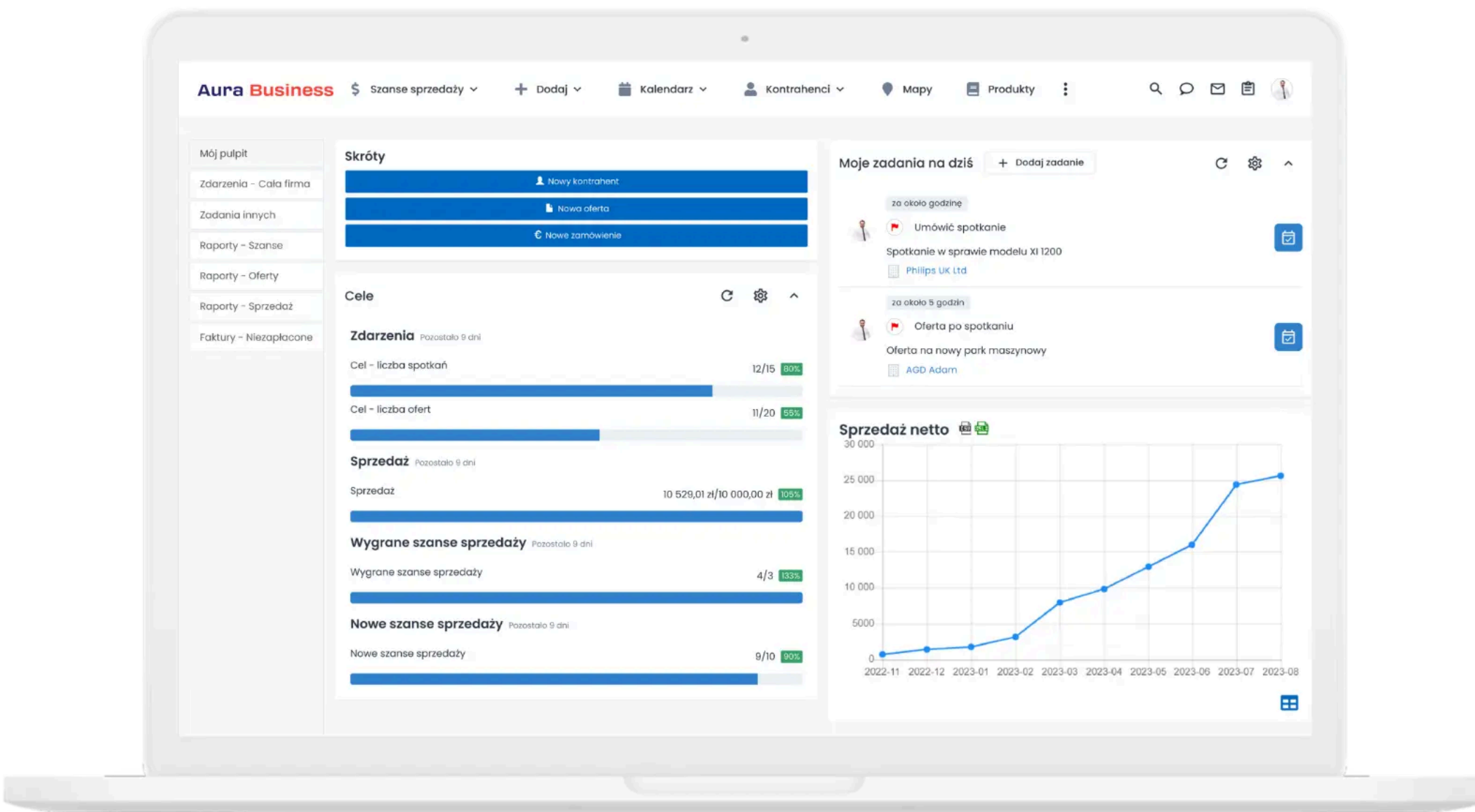
„Polecamy zarówno system Aura Business, jak i samą współpracę. Wysoki profesjonalizm, biznesowe podejście, elastyczność wobec wymagań klienta utwierdzają nas w przekonaniu, że jest to jeden z najlepszych producentów systemów informatycznych na polskim rynku.”



Maciej Piątkowski
Interhandler

Cele wdrożenia

Wdrożenie było odpowiedzią na wskazane przez Klienta, a także odnalezione przez przedstawicieli QUESTY potencjalne pola do wprowadzenia usprawnień. Jednym z najważniejszych celów było **wdrożenie konfiguratora produktu**, który miał wesprzeć proces zbierania wymagań i ofertowania, a także znacznie przyspieszyć proces wdrażania nowych pracowników.



Pobierz Case Study w PDF

Wdrożenie

Zakres dostarczonych usprawnień obejmował m. in. bazę wiedzy o kontrahentach, moduł zarządzania szansami sprzedaży, moduł ofertowania handlowców.

Wdrożono konfigurator produktów, który ma kluczowy charakter dla procesu sprzedażowego, wspiera go od momentu złożenia zapytania aż do samego zamówienia.

Uruchomiono także wielopoziomowy akcept oferty, który pozwala na sprawną komunikację przy ustalaniu specjalnych warunków handlowych.

Na skutek tego firma INTERHANDLER SP. Z O.O. może przy pomocy jednolitego oprogramowania obsługiwać:



Proces pozyskiwania nowych Klientów



Proces konfiguracji oferty i akceptacji
specjalnych warunków



Pozostałe procesy związane
z zarządzaniem relacjami z klientem

Rezultaty wdrożenia

Efektem prac było wdrożenie systemu Aura Business, który umożliwił naszemu Klientowi **usprawnienie kluczowych obszarów funkcjonowania, związanych z obsługą Klientów.**

Kluczowe rezultaty:

- Wsparcie procesu sprzedaży w postaci konfiguratora produktów
- Brak konieczności przepisywania danych i eliminacja pomyłek
- Znaczące przyspieszenie procesu wdrażania nowych handlowców

Sprawdź inne case studies

Grupa MTP

Wzrost efektywności pracy zespołu
sprzedażowego

Enpol Sp. z o.o.

Sprawne zarządzanie zleceniami
serwisowymi

METAL-FACH Technika Grzewcza

Usprawnienie obsługi klienta i stała
kontrola dokumentacji

Pozostałe case studies >