



Sireg S.p.A. - migliorata l'efficienza della forza vendita e dei tecnici

→ Chi è Sireg S.p.A.?

Fondata nel 1936 dal Cavalier Emilio Blanc, **Sireg S.p.A.** è un'azienda italiana che si è consolidata negli anni ed è cresciuta ad un ritmo costante diventando una realtà dalle solide basi, che offre a clienti e fornitori la certezza di un rapporto stabile e continuativo.

Quattro divisioni compongono l'azienda: GEOTECNICA, INGEGNERIA CIVILE, SEPARATORI e TRATTAMENTO ACQUA.

Sireg S.p.A. svolge la propria attività nell'insediamento di Arcore, su una superficie di 20.000 mq di cui 12.000 coperti, ha ottenuto nel corso degli anni diverse certificazioni.

Sireg S.p.A. impiega da sempre importanti risorse nella ricerca e sviluppo con l'obiettivo di ottenere costantemente soluzioni tecnologicamente avanzate che soddisfino e anticipino le aspettative del mercato, per una lunga tradizione... al servizio del futuro. **Sireg** è certificata UNI-EN ISO 9001:2008.

→ Le esigenze dell'azienda: fornire ai clienti un servizio migliore, ottimizzando i processi

L'obiettivo di **Sireg S.p.A.**, un'azienda sempre attenta all'innovazione, è mettere al centro dei propri obiettivi la **soddisfazione del cliente**. Saperlo ascoltare, cogliere le sue necessità e offrirgli un servizio al massimo dell'efficienza è la finalità a cui **Sireg S.p.A.** mira costantemente. Per sostenere tutto il personale in questa missione, l'azienda era in cerca di uno strumento software che consentisse di **svolgere le azioni commerciali nei tempi giusti e con tutto il materiale necessario sempre disponibile**. Allo stesso tempo per **Sireg S.p.A.** era importante tenere traccia di tutte le attività svolte dai tecnici per un certo cliente e dare la possibilità a tutto il personale autorizzato di **accedere alla documentazione tecnica e commerciale 24 ore su 24 e da qualsiasi luogo**.

→ La soluzione: Axioma Value Application CRM

Sireg S.p.A. ha trovato la risposta alle sue esigenze con **Axioma Value Application CRM**, una soluzione che offre un insieme di **funzionalità tutte fruibili via web**. Ciò significa che **Sireg S.p.A.** in questo modo **ha superato quei limiti di spazio e di tempo** che prima rallentavano il lavoro del personale sul campo: ora si può accedere in qualsiasi momento e da qualsiasi postazione collegata a internet a tutte le informazioni che servono. Con **Axioma VA CRM**, il personale commerciale di **Sireg** ha a disposizione uno strumento che lo rende più agile e veloce nel coltivare le relazioni coi clienti e consente il **completo controllo delle attività commerciali**. Il software inoltre ha un sistema di **reminder che ricorda al funzionario commerciale tutti gli impegni e le scadenze** dandogli l'immediato accesso alla scheda cliente, in modo da agevolare ulteriormente il lavoro. Al momento di avviare la soluzione, è stata fatta un'attenta **profilazione degli utenti**: ogni persona, inserendo la sua password, può **accedere solo alle informazioni e ai documenti che competono al suo ruolo**.

Axioma VA CRM è lo strumento usato anche dal personale tecnico che grazie alla possibilità di usufruire via web della soluzione, può accedere al sistema dal luogo dove sta svolgendo il suo lavoro e **visualizzare immediatamente le schede tecniche degli impianti installati e le offerte relative**. Il prossimo passo sarà consentire anche l'inserimento immediato dell'attività svolta e i tempi impiegati. L'avviamento di **Axioma VA CRM** è stato molto rapido e il personale ha potuto cominciare subito ad utilizzarlo e a verificare con mano i vantaggi della soluzione che, nella sua versione standard, si è rivelata la risposta giusta alle esigenze di **Sireg S.p.A.**