

Caso de éxito Bcnvision Solución: Dynamics 365 Sales

“Con la implantación de Dynamics 365 Sales hemos reducido el ciclo de ventas en un 20% y hemos ahorrado 10 horas a la semana en la generación de informes. Estamos muy contentos con Aitana y con el CRM de Microsoft”

Rubén Mesas

Director financiero en Bcnvision

Bcnvision es una empresa que se dedica en exclusiva al diseño, programación y mantenimiento de **soluciones de visión artificial** 2D, 3D y visión Deep Learning para el sector industrial. Cuenta con más de 60 trabajadores y el año pasado tuvo una facturación de 10 millones de euros.

La compañía, que forma parte del Grupo Bcnvision con central en Barcelona y diferentes delegaciones por toda España, trabaja con socios tecnológicos tan reconocidos en el sector como Cognex, Photoneo o Euclilabs. Además, le avalan los **más de 800 sistemas de visión instalados cada año**: desde aplicaciones sencillas hasta soluciones con Inteligencia Artificial y desarrollos I+D+i propios.

SITUACIÓN

Bcnvision tenía un problema fundamental: la descentralización de la información. La compañía utilizaba varias herramientas para la gestión de ventas, sus procesos comerciales eran complejos y todo ello influía negativamente en su rendimiento. Además, su capacidad de previsión estaba limitada, ya que no podían cuantificar las oportunidades hasta que el proceso comercial estaba avanzado.

“Teníamos la necesidad de gestionar eficientemente las relaciones y los datos de nuestros clientes, tener un seguimiento de visitas, llamadas y oportunidades de nuestros comerciales, automatizar los procesos de ventas para acceder a análisis y reportes en tiempo real, y mejorar nuestra toma de decisiones”, explica Rubén Mesas, director financiero en Bcnvision.

Por su parte, David Cervilla, CEO de una de las empresas del Grupo afirma que **“buscábamos un partner tecnológico que nos acompañara y nos diera el soporte necesario durante el proceso de implementación del CRM. También buscábamos un partner con suficiente *know how* y experiencia para llevar nuestro proyecto a buen puerto”**.

Y es que la implantación de un CRM en Bcnvision no era tarea sencilla. Implicaba cambiar y adaptar los procesos ya existentes, limpiar y migrar la enorme cantidad de datos que tenían almacenados en sistemas anteriores, identificar requisitos exactos y garantizar que la configuración se ajustara a sus necesidades.

SOLUCIÓN

La compañía catalana ya trabajaba con varias soluciones del ecosistema Microsoft, por lo que no tenía ningún sentido cambiar a otro entorno empresarial. **“Nos inclinamos por la implantación de Dynamics 365 Sales por su amplia posibilidad de integración con otros productos de Microsoft, su flexibilidad y su capacidad de personalización”**, explica Rubén Mesas.

De hecho, en Bcnvision no sólo se ha implantado Dynamics 365 Sales, sino que también se ha conectado con la herramienta de marketing MailChimp. De esta forma, la empresa cuenta con una solución específica que gestiona las relaciones con los clientes, y potencia y optimiza tanto las acciones comerciales como de marketing.

“La implementación de Dynamics 365 Sales nos permite tener toda la información necesaria para el desarrollo de la función comercial dentro de la empresa. Nos permite tener el control sobre las oportunidades, los clientes, las cuentas y sobre todo aquello referente a la acción comercial”, asegura David Cervilla.





Además de con MailChimp, el CRM de Microsoft también se han integrado con otras dos soluciones: SharePoint para la gestión documental asociada a los propios registros del CRM, y Power BI para realizar tareas de analítica y reporting.

“El trabajo conjunto con Aitana ha sido muy importante. El equipo de Dynamics 365 ha trabajado conjuntamente con nosotros, comprendiendo nuestras necesidades y llegando al objetivo común”, remarca David Cervilla. Por su parte, **Arianna Martí, Inside Sales & Customer en Bcnvision, subraya que “ha sido muy fácil trabajar con el equipo de Aitana. Han entendido desde el principio nuestra manera de trabajar, siempre han estado disponibles e incluso nos han aconsejado para mejorar algunos de nuestros procesos”.**

BENEFICIOS

Al implementar Dynamics 365 Sales, Bcnvision ha experimentado notables avances en términos de análisis, gestión, administración y marketing.

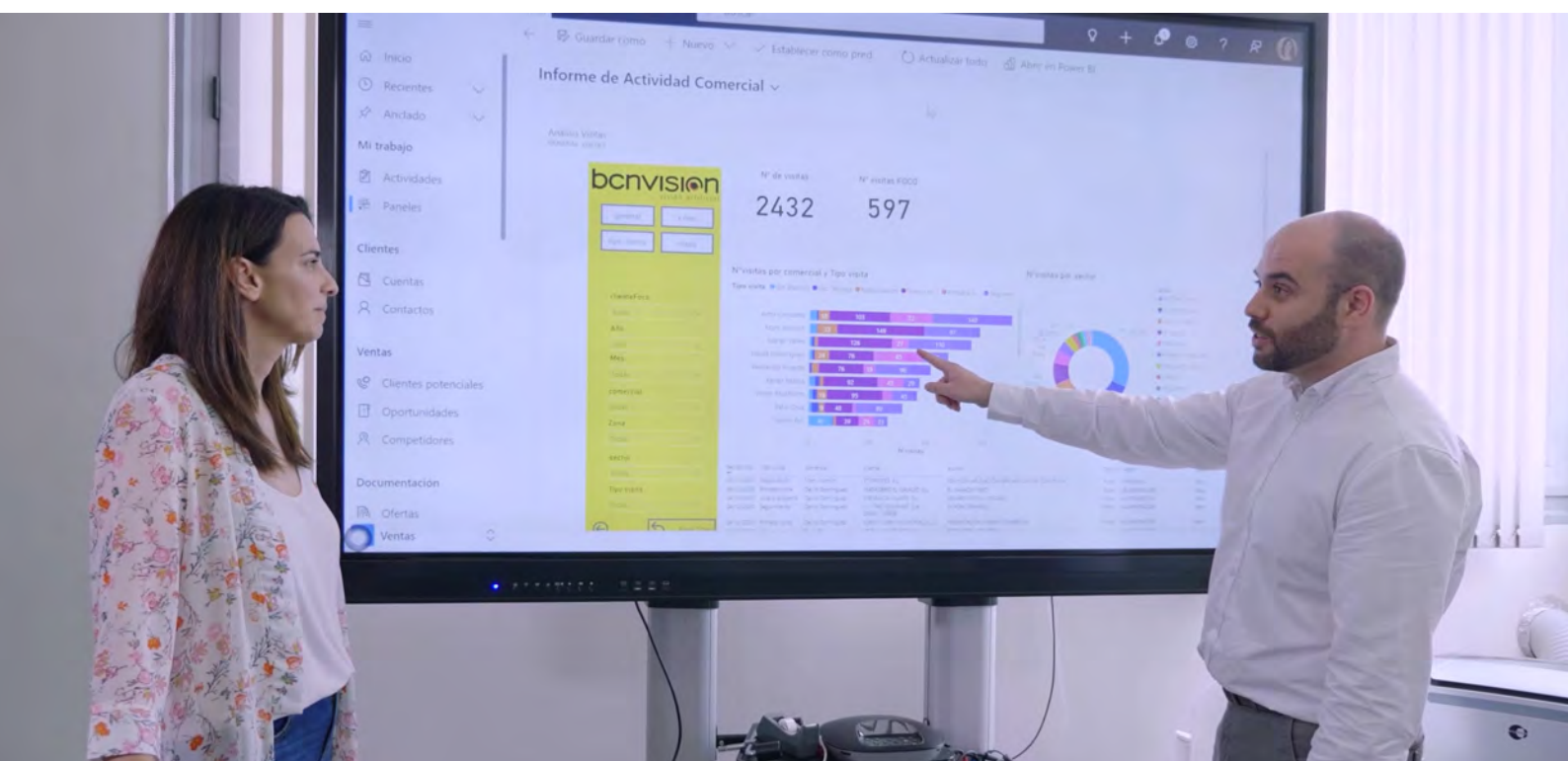
“Hemos conseguido tener un mayor control de las oportunidades de venta, las cuentas y los clientes potenciales. En un solo repositorio tenemos toda la información que necesitamos”, ha afirmado Arianna Martí, quien ha destacado que “nuestros procesos y consultas se han vuelto más eficaces y rápidos. Ahora podemos filtrar hasta el más mínimo detalle”.

Según Rubén Mesas, “con la implementación de Dynamics 365 Sales, hemos agilizado el proceso de ventas al mejorar la visibilidad y seguimiento de oportunidades. De hecho, hemos conseguido una

reducción del ciclo de ventas en un 20%, lo que nos permite cerrar tratos de manera más rápida y eficiente. Además, con la automatización de los informes en tiempo real, hemos ahorrado al menos 10 horas a la semana en la generación de informes y análisis de datos. Un tiempo que podemos dedicar a analizar mejor la información”.

En definitiva, el CRM de Microsoft ha optimizado los procesos comerciales de Bcnvision al centralizar y organizar la información de sus clientes, automatizar tareas repetitivas y proporcionar una visión general de sus actividades de ventas.

“Dynamics 365 Sales nos ha brindado una visibilidad en tiempo real del rendimiento de nuestras ventas, informes personalizados y análisis predictivos. Esto nos ha permitido tomar decisiones más informadas y estratégicas, así como identificar patrones y tendencias”, ha señalado el director financiero, quien ha finalizado asegurando que “gracias a la gestión centralizada de la información de los clientes, hemos podido brindar un servicio más personalizado y oportuno. Esto ha mejorado la satisfacción de nuestros clientes y nos ha permitido fortalecer nuestras relaciones comerciales”.



Acerca de Aitana

Si deseas obtener más información acerca de los servicios y soluciones de Aitana:



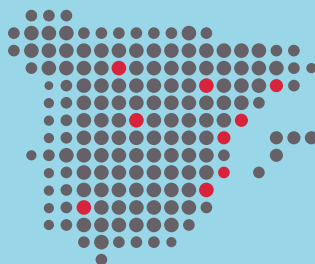
647 895 564



mkt@aitana.es



www.aitana.es



Gold

Microsoft
Partner

