

# Caso de Éxito: Grupo Kopar



**"Salesforce es un producto enfocado e innovador en su ramo"**

**Héctor Ibarra - Director de Operaciones**



## ¿Quién es Grupo Kopar?

Somos distribuidores de equipo de alta tecnología en el ramo de la automatización industrial, representamos marcas líderes de robótica, control, neumática y visión artificial. Tenemos más de 35 años en el mercado con 15 oficinas distribuidas en México, EUA y Costa Rica, las instalaciones cuentan con inventario, centros de entrenamiento y laboratorios para validar proyectos de automatización industrial.



## Retos de la empresa

La compañía creció muy rápido en ventas y personas, exigiendo mejores sistemas para comunicarnos, organizarnos y orientar esfuerzos a una misma dirección, no queríamos perder la inercia de crecimiento por no contar con las mejores herramientas.



## ¿Por qué Salesforce?

Encontramos un producto que pueda crecer con nosotros al poder incorporar más funcionalidades futuras de una manera relativamente sencilla, que fuera flexible para adaptarse a los cambios que puedan presentarse en la organización de tal manera que podamos construir con mucha confianza una base de datos sin necesidad de estar evaluando otro sistema mas adelante. Un software que nos ayude a comunicarnos mejor internamente y con nuestros clientes para mejorar la productividad, servicio al cliente y por consecuencia los resultados. Automatizar procesos para reducir errores humanos y mejorar la experiencia en el trabajo para nuestros colaboradores al enfocar su talento en atender mejor a nuestros clientes al reducir transacciones repetitivas y aburridas.



## El aporte de CloudCo

CloudCo junto con Salesforce permitieron una transformación cultural en la forma en la que atendemos a nuestros clientes y nos comunicamos internamente para agilizar la atención a clientes. Mayor alcance y visibilidad al medir la productividad de las personas para construir un equipo de alto rendimiento.

**"CloudCo es una empresa experimentada e institucionalizada, una empresa formal y bien estructurada."**  
**Héctor Ibarra - Director de Operaciones**

