

CRM INTECH INTERNATIONAL

FART PÅ SALGET MED SALESFORCE SALES CLOUD

Kunde



Intech International A/S designer og producerer procesudstyr i rustfrit stål til fiskeri- og fødevarerindustrien, fx til at koge fisk og skaldyr.

Hos Intech ser man generelt positivt på fremtiden og man har en ambitiøs vækststrategi. I perioden 2016-2019 øgede Intech sin omsætning med 40%, hvor de især har oplevet en kraftig vækst i salget af maskiner til fødevarerindustrien.

Udbytte

- 360 graders kundeoverblik
- Indsigt med data fra NAV
- I mål indenfor tidsramme og økonomi

Intech International har implementeret Salesforce Sales Cloud for at understøtte en ambitiøs vækststrategi.

Styr på pipeline-processen

Intech ønskede sig et fleksibelt standard CRM system som kunne understøtte den eksisterende NAV tilbudsløsning.

Hos Intech startes et tilbud altid i NAV, hvor man udfører en kompliceret proces med at beregne og sammensætte det rigtig projekt til kunden. Denne proces er blevet forfinet og optimeret igennem mange år, ligesom den er dybt forankret i Intechs produktionsstyring. Det gav derfor ikke mening at overveje at udskifte denne. Sælgernes muligheder for at lave aktiv opfølgning i NAV er dog temmelig begrænset, så Intech besluttede sammen med Corpital at flytte pipeline-processen til Salesforce, der netop er skabt dette formål.

"90% af alle Intechs tilbud bliver til at starte med oprettet som Salgstilbud i NAV. Herfra overføres de nu til Salesforce, hvorfra sælgerne forædler data og arbejder videre med pipelinen."

Thomas Thomsen, Sales Manager, Intech International

Ved at implementere Salesforce Sales Cloud støttes Intech igennem deres salgsprocesser, helt fra tidlige outbound og inbound aktiviteter, hjælper systemet sælgerne med at kunne reagere hurtigt og proaktivt med leads, så intet misses.

I forhold til salgsstyring, hjælper Salesforce Sales Cloud med at give et pipeline overblik til sælgeren, så de kan fokusere på de vigtigste projekter først, i stedet for en "e-mail-styret" tilgang til salget. Det giver mere produktivitet og bedre forecasting.

Derudover vil Intech på sigt tilpasse systemet til hver af de processer de forskellige passerer til den del af forretningen, der skal støttes, dvs. mulighed for forskellige processer med forskellige typer salg. Dette er vigtigt, da adoption er en stor udfordring, hvis man ikke har et system, der passer til sælgerens hverdag.

Valget af implementeringspartner har været den store gevinst

Valget af Corpital som Salesforce implementeringspartner har vist sig at være projektets helt store gevinst. Corpital er både et Salesforce og et Business Central (NAV) konsulenthus. Thomas fortæller: "Det har helt klar givet os den fordel, at Corpital hurtigt kunne sætte sig ind i processerne og dataflowet i NAV og dermed hvordan integrationen til Salesforce skulle sættes optimalt op."

Netop Corpitals specialviden på NAV gjorde, at Intech upfront blev vejledt i den udvekslingsmetode, der netop passede til deres ERP-løsning. Med andre ord handlede det ikke kun om teknik – men i højere grad om, hvordan Intech som virksomhed forretningsmæssigt skulle arbejde med de to systemer i et samspil for at undgå faldgruber.

"Vi arbejdede agilt omkring implementeringen. Efterhånden som projektet skred frem blev vi mere bevidste om hvilke NAV data og hvordan vi ville have dem i Salesforce. Selvom Corpital ikke til daglig er vores primære NAV-leverandør, var det intet problem, da Corpital hurtigt kunne eksekvere i begge systemer."

Dataudveksling med gratisudgaven af Jitterbit

Intech ønskede at starte ud på en så let integrationsløsning som mulig, og det blev besluttet at opsætte en light envejsintegration fra NAV til Salesforce, hvor



kunder og tilbud bliver udlæst og automatisk oprettet og opdateret i Salesforce. Derved blev fundamentet for en korrekt pipeline styring i Salesforce etableret.

Corpital havde en god forståelse for projektets økonomi. Corpital anbefalede fx. Intech at benytte gratisudgaven af Jitterbit til udveksling af data fra NAV til Salesforce, fremfor Corpitals egen NAVlink, som er en 2-vejssynkroniserings motor.

"På den måde er vi kommet korrekt i gang med koblingen mellem NAV og Salesforce. Tanken er, at integrationen udvikles i samme takt som Intech udvikler deres kompetencer og brug af Salesforce. Så kan vi senere skifte til den mere avancerede NAVlink, hvis behovet opstår, fortæller Thomas".

"Som medarbejder i en virksomhed med en ambitiøs vækststrategi er Salesforce Sales Cloud det helt rigtige værktøj til at få et 360 graders overblik over vores nuværende og fremtidige kunder. Jeg har været rigtigt glad for sparringen med Corpital i forhold til mine muligheder og kan på det varmeste anbefale et samarbejde med dem"

*Thomas Thomsen, Sales Manager,
Intech International*

Corpital – more than IT

Vi er en forretningspartner, der tænker hele løsninger – før vi tænker IT. Med stærke holdninger skaber vi de succesfulde IT løsninger!