

Case de sucesso



Parceria estratégica e eficiente

Insights do case



Reestruturação e centralização da operação

A grande necessidade da All4 Labels foi a de reorganizar todo o fluxo de oportunidades para utilização do Sales Cloud na América Latina e ficar em sintonia com a operação europeia.



Configurar o Sales Cloud do zero

A All4 precisava de uma parceria para configurar o Sales Cloud e ajudar a treinar os times do Brasil, Argentina, Paraguai e Chile a utilizarem a plataforma.



Colocar o projeto AllIn em prática

O banco de dados de cada unidade da All4 era descentralizada. Para que a implantação do Sales Cloud tivesse sucesso, o uso de um único ERP para integrar todos os dados com o Salesforce era fundamental.

SOBRE A AFYA

O Desafio

Com o objetivo de iniciar o uso do Sales Cloud da Salesforce, a All4 Labels fez um esforço interno para centralizar as oportunidades em um único lugar e, por isso, contou com a ajuda da Weenow para acelerar os processos, integrações de dados e treinamento da equipe. Assim, os profissionais de toda a região da América Latina teria capacidade de aproveitar o máximo que uma plataforma robusta como o Salesforce tem a oferecer.

SITE



all4labels.com.br

LOCALIZAÇÃO



Todo o Brasil

INDÚSTRIA



Indústria de Embalagens

AÇÕES

As ações da Weenow

A Weenow entrou na operação da All4 ainda em 2024 para entender como realizar a transição entre ferramentas descentralizadas para a Sales Cloud de forma eficiente e correta.



Entender o cronograma de transição



Fazer parte do grande projeto de fluxo de dados chamado All In



Adaptar o Sale Cloud para utilização da região Latam

Os resultados adquiridos

TAREFAS

+20

tarefas finalizadas no fluxo, contando com atividades complexas relacionados a dados e integrações, até configurações simples de layout e campos no Salesforce.

TEMPO GANHO

+15%

de eficiência na operação de abertura de cadastro e criação de oportunidade no setor de vendas

HORAS

+1.000

horas dedicadas na All4 com foco em melhorar a operação e ajudar na eficiência do Sales Cloud.

Preparado para a transformação em Salesforce?