



Ciente: Laygo Gaskets

Web: www.laygo.es

País: España

Sector: Fabricación

Partner: Infoaván

Perfil del cliente

LAYGO GASKETS está especializada en la fabricación y mantenimiento de juntas para Intercambiadores de Calor de Placas. Desde su fundación, hace más de 25 años, ha experimentado un continuo crecimiento. Actualmente cuenta con más de 15.000 clientes y exporta a más de 50 países.

Software y servicios

Microsoft Dynamics® CRM

LAYGO GASKETS adopta Microsoft Dynamics® CRM online para gestionar más eficazmente a sus clientes

“Microsoft Dynamics CRM online nos ha sorprendido por su adaptación a nuestro negocio y su gran potencial para ir incorporando nuevas funcionalidades”

D. Javier Weigand, Director Comercial

Laygo Gaskets tiene una clara vocación de expansión internacional, con distribuidores en los cinco continentes y una fuerza comercial que cada vez más trabaja fuera de sus oficinas.

La compañía necesitaba una herramienta para gestionar sus procesos comerciales y conocer mejor sus clientes, sin tener que aumentar su infraestructura de Sistemas de Información.

Microsoft Dynamics CRM online les permite disponer de información en tiempo real sobre sus clientes, oportunidades comerciales, ofertas y pedidos realizados.

Para más información sobre otros casos de éxito de Microsoft, por favor visite: www.microsoft.es/dynamics



Situación

Debido a la creciente dispersión geográfica de sus clientes directos y distribuidores y a las nuevas necesidades de información, Laygo Gaskets necesitaba urgentemente sustituir su actual aplicación de gestión comercial.

Pese a que disponen de una infraestructura de sistemas de información que alberga sus aplicaciones de gestión de negocio (ERP) y de usuarios y comunicaciones, buscaban una herramienta CRM que fuera accesible para todo el equipo de ventas y gestión de clientes, de rápida puesta en marcha y que no supusiera un incremento de sus activos informáticos.

Solución

Tras evaluar varias soluciones, los responsables del proyecto seleccionaron Microsoft Dynamics CRM online por su facilidad de uso, adaptación e integración. Solicitaron a Infoaván Soluciones unos servicios básicos para la puesta en marcha de la solución, que comprendían:

- **Formación en la funcionalidad** y capacidades de Microsoft Dynamics CRM.
- **Carga inicial de datos.**
- **Soporte** en la personalización y en el intercambio de información con su ERP.

En apenas un mes, la fuerza comercial de Laygo Gaskets empezó a trabajar en real con Microsoft Dynamics CRM online, registrando información de clientes y

distribuidores, contactos, actividades, oportunidades, ofertas y pedidos, como si se tratase de una extensión de Microsoft Outlook. El siguiente paso será extender la solución a la actividad de atención y servicio a clientes, gestionando incidencias y solicitudes.

“La adopción de la solución Microsoft Dynamics CRM online se ha realizado en un tiempo record, y funciona como una aplicación más de Office”, apunta D. Javier Weigand, Director Comercial de Laygo Gaskets.

Beneficios

Con Microsoft Dynamics CRM online, Laygo Gaskets dispone de un repositorio centralizado y compartido con toda la información relevante de los clientes y distribuidores.

Los comerciales y los responsables de Laygo Gaskets pueden obtener fácilmente información en tiempo real sobre la actividad de ventas, a través de las vistas y los cuadros de Microsoft Dynamics CRM y Microsoft Excel.

En definitiva, los principales beneficios aportados por la solución se resumen en:

- Análisis de ventas para toma de decisiones
- Fuerza comercial conectada y colaborativa
- Rápida puesta en marcha

Todo ello con una mínima inversión y unos costes contenidos, que van en función del uso de la herramienta.

Como señala D. Javier Weigand, Director Comercial de Laygo Gaskets, “Infoaván nos ha proporcionado la formación necesaria en Microsoft Dynamics CRM online, y nos ha ayudado a la puesta en marcha de la solución con eficacia y calidad”