



CASE HISTORY
CRM
PER I **SERVIZI**

Ceccarelli Group



SETTORE

Logistica e trasporti

DIPENDENTI

140

FATTURATO 2017

29 milioni

PAESE

Italia

Chi è Ceccarelli Group

Ceccarelli Group opera sul mercato dell'autotrasporto nazionale ed internazionale ed offre una gamma completa di **servizi di logistica e spedizioni**.

L'azienda, nata alla fine degli anni Settanta, ha maturato negli anni una concreta esperienza che le ha permesso un'evoluzione significativa: da corriere nazionale a Gruppo industriale nel settore dei trasporti e della logistica nazionale e internazionale su gomma. Oggi, con le sue **cinque sedi operative** (Udine, Trieste, Padova, Milano e Prato), Ceccarelli Group si propone come partner logistico globale per le imprese ed è anche attivo nella "reverse logistics o logistica di ritorno", processo di movimentazione a ritroso dei prodotti e delle materie prime dalla loro destinazione finale, e nella logistica integrata.

Ceccarelli Group, da sempre attenta e sensibile ai problemi ambientali, è in grado di approntare il trasporto intermodale sostenibile che garantisce, inoltre, economicità, flessibilità e velocità.

Esigenza del Cliente

Sviluppare un portale al servizio del personale commerciale, sia interno che esterno, dell'azienda per la **gestione delle attività** associate alle diverse fasi del flusso vendita, utilizzabile sia dal web che da dispositivi mobile (tablet e smartphone), per la **condivisione real-time** delle informazioni disponibili e dello **stato di avanzamento** delle attività.

Caratteristiche della Soluzione

Per rispondere alle esigenze di Ceccarelli, beanTech ha sviluppato una soluzione completamente online basata sul modulo **Sales di Dynamics 365** con l'obiettivo di ottenere un flusso commerciale più snello e strutturato.

Nel caso specifico la **piattaforma** è stata **personalizzata** per far sì che tutte le risorse commerciali coinvolte nel processo di vendita (figure esterne, che si muovono sul territorio nazionale per la ricerca di nuove opportunità, e figure interne, che gestiscono dalla sede centrale la parte di tariffazione, preventivazione e di interfaccia tra cliente e commerciali esterni) siano allineate nelle varie fasi della trattativa commerciale, grazie alla **condivisione in tempo reale** di tutte le informazioni necessarie.

Tale condivisione è agevolata dalla flessibilità di utilizzo della soluzione, data dalla possibilità di accedere alla piattaforma sia dal desktop che da smartphone o tablet (attraverso l'App dedicata) e dall'integrazione nativa con gli altri strumenti della suite **Office 365 di Microsoft**.

Tutte le informazioni raccolte nel corso delle trattative commerciali (come impegni, report visita, opportunità ed offerte) vengono tracciate a CRM e vanno a formare un **database informativo aziendale** utile alla gestione dei prospect ed accessibile agli utenti con le modalità previste dai diversi ruoli assegnati.

Successivamente, è stata integrata a CRM l'App **Primosguardo 365**, la quale dà accesso a tutte le informazioni anagrafiche ed economico-finanziarie di oltre 12 milioni di aziende site sul territorio italiano. Dati aggiornati e certificati dalle Camere di Commercio.



Vantaggi della **Soluzione**

Piattaforma scalabile per efficientare la forza vendita e rendere le informazioni commerciali sempre disponibili, condivise ed aggiornate.

Questi sono alcuni dei vantaggi ottenibili grazie alla soluzione sviluppata:

- **Coordinamento e supervisione** delle varie fasi del **processo di vendita**;
- **Condivisione real-time delle informazioni**;
- Maggiore **efficienza nella pianificazione delle attività**;
- Creazione di una **knowledge-base commerciale aziendale** (aziende, contatti, lead, report visite);
- **Monitoraggio performance** del team commerciale;
- Allineamento e **ottimizzazione delle best practice aziendali**;
- Accessibilità **multidevice**;
- **Integrazione nativa con** gli altri **servizi Microsoft** (Office 365 e server di posta Exchange);
- Non implica attività infrastrutturali (**soluzione cloud**);
- **Adattabilità** della soluzione ad ogni tipo di processo commerciale;
- **Scalabilità** della soluzione (licensing legato al numero e al ruolo degli utenti).



Dichiarazione di Ceccarelli Group

La figura del commerciale negli ultimi anni ha subito una radicale evoluzione, trasformandosi da semplice agente di vendita a figura di consulente aziendale mediante un'approfondita indagine e conoscenza del business del potenziale prospect, costruendo ed integrando soluzioni e valore all'interno della sua supply chain. Per abbracciare e semplificare questa naturale transizione della nostra forza vendite, si è reso necessario che le informazioni, in possesso a volte dei soli commerciali, diventassero **conoscenza condivisa** a favore di tutti gli stakeholders coinvolti nel processo di integrazione con il cliente. In questo passaggio generazionale Dynamics 365 ci ha permesso di **mappare ciascuna fase** della nostra proposta di valore e **disegnare le soluzioni ottimali** per i bisogni e le necessità dei nostri clienti, **snellendo** il flusso del lavoro e **semplificando il processo** di integrazione.



Luca Ceccarelli

Presidente

Dichiarazione di beanTech

È una **soluzione completamente online**, che per il cliente non comporta alcuna attività di tipo infrastrutturale, con la massima garanzia di disponibilità e segretezza dei dati aziendali. In più, ha una grande praticità e flessibilità di utilizzo: è possibile usarla sia in **modalità desktop**, dal proprio ufficio, che con **tablet e smartphone**, ricorrendo all'App dedicata. Con Dynamics 365 le informazioni raccolte nel corso del tempo diventano un punto di partenza importante per la gestione dei prospect; ogni tipologia di impresa può trarre vantaggio da questa piattaforma grazie alla **capacità di adattarsi** ad ogni tipo di **processo commerciale** ed a licensing legato al numero di utenti.



Mariagiovanna Viezzer

Business Analyst & Solution Architect

Partner **Tecnologici:**





Contatti

Tel. +39 0432 889787

Email info@beantech.it

Web

www.beantech.it/blog

www.beantech.it


Social network

 [BeanTechSRL](#)

 [beanTechIT](#)

 [beantech_it](#)

 [BeanTechSRL](#)

 [beantechIT](#)