



VISIÓN COMPLETA DEL NEGOCIO, CONTROL DE LOS PROCESOS Y MAYOR COLABORACIÓN ENTRE EMPLEADOS

ALANTRA

ALANTRA

- ✓ Única firma de asesoría financiera y gestión e inversión de activos cotizada en el mercado español.
- ✓ 400 profesionales en una compañía global presente en 21 países.

OBJETIVOS

- ✓ Colaboración entre todos los profesionales de la compañía.
- ✓ Reducir la pérdida de información.
- ✓ Informes de negocio precisos.
- ✓ Profesionalizar la gestión a través de una metodología estandarizada.
- ✓ Facilitar el acceso a la información mediante la movilidad.

SOLUCIÓN

- ✓ Microsoft Dynamics CRM online.

LA EMPRESA

Alantra es una firma de Investment Banking y Asset Management especializada en proveer servicios de alto valor añadido al segmento de compañías de tamaño medio (mid-market). El Grupo cuenta con 400 profesionales en 21 oficinas en los principales mercados de Europa, Estados Unidos, Latinoamérica y Asia.

En Investment Banking, Alantra asesora en operaciones de M&A, deuda, carteras de crédito y mercados de capitales.

La división de Asset Management gestiona actualmente 4.400 millones de euros en private equity, fondos activos, deuda, real estate y gestión patrimonial.

EL RETO

Alantra aspira a mantener su senda de crecimiento, prestando servicios de máxima calidad y valor añadido a sus clientes, atrayendo y reteniendo a los mejores profesionales, multiplicando los resultados del negocio y posicionándose en un lugar muy competitivo dentro de su sector.

Para ello, se optó por impulsar la digitalización de los servicios de asesoramiento financiero de la compañía. La compañía vio que dicha apuesta le permitiría promover la colaboración de los empleados para facilitar que sus clientes se beneficiaran del conocimiento acumulado del Grupo, profundizar en la relación con dichos clientes y mejorar la eficiencia de los procesos internos (estandarización y homogeneización de procesos, evitar pérdidas de información).

LA SOLUCIÓN

Alantra puso en marcha un proceso de búsqueda de recursos e ideas que ayudaran al equipo a cumplir con los nuevos objetivos marcados. Buscaban una solución que estuviera muy adaptada al negocio de la banca de inversión y cubriera las necesidades de los usuarios y que, a su vez, fuera fácil de usar.

Prodware puso al servicio de Alantra sus más de 20 años de experiencia en implantaciones tecnológicas y una solución que se adaptaba a las necesidades del negocio: el ecosistema tecnológico de Microsoft.



Un nuevo entorno de trabajo por y para el negocio

Microsoft Dynamics CRM Online es una potente herramienta de gestión que abarca todos los procesos y actividades desarrollados por la banca de inversión incluyendo actividad comercial y ejecución de proyectos. Desde el primer contacto con el cliente y el registro de un meeting note, pasando por la monitorización de las propuestas comerciales, hasta el anuncio y cierre de una transacción.

La implantación de **Microsoft Dynamics CRM Online** ha supuesto para Alantra un pilar sobre el que asentar el giro a la modernización. La solución, extendida a todos los miembros de la compañía, está sirviendo para obtener una visión completa de la actividad comercial, descargar las credenciales de un sector específico o guardar la experiencia de cada banquero para configurar equipos de trabajo adaptados a los requerimientos y el perfil de un nuevo cliente.

LOS RESULTADOS

A raíz de la implantación de **Microsoft Dynamics CRM Online**, Alantra ha logrado la automatización de procesos operativos, que han conseguido reducir "manualidades", agilizar la tramitación y las gestiones internas y el servicio al cliente final.

En primer lugar, se ha conseguido una mejor monitorización -en tiempo real, dinámica y precisa- de la situación del negocio a través del acceso a los datos y del seguimiento de KPIs.

En cuanto a la ejecución de los proyectos, se ha logrado una mayor calidad y eficiencia reduciendo duplicidades y trabajo extra para el equipo y evitando la pérdida de información.

Por último, desde el punto de vista de la actividad comercial, es posible tener una visión completa de las relaciones con un cliente.

ALANTRA

The logo for Prodware, featuring the word 'prodware' in a lowercase, sans-serif font, followed by a stylized blue icon of a person or a 'P' shape.

SOBRE PRODWARE

Acompañamos a nuestros clientes en todas las etapas de la transformación digital de sus compañías. Nos avala una sólida trayectoria en el mercado facilitando soluciones tecnológicas end-to-end a empresas de todos los tamaños, tanto a nivel nacional como internacional. Nuestra orientación al cliente, el impacto en el crecimiento de su negocio y más de 20 años de experiencia en implantaciones de tecnología Microsoft nos han llevado a ser reconocidos con el **Microsoft Partner of the Year Award**.

En España contamos con oficinas en Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Alicante, A Coruña, Vigo, San Sebastián y Granada. Desde ellas, 300 profesionales dan servicio a más de 500 clientes de diferentes sectores y segmentos de mercado. Prodware España pertenece al grupo francés Prodware quien, presente en 15 países de 4 continentes, cuenta con 1.300 empleados y cerca de 20.000 clientes