

Parc Científic de Barcelona

MÁS VISIBILIDAD Y CONTROL DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL
GRACIAS A FAST SALES, UNA AVANZADA SOLUCIÓN DE PRODWARE
QUE OFRECE UN DESPLIEGUE INMEDIATO.



Parc Científic de Barcelona
UNIVERSITAT DE BARCELONA

OBJETIVOS

- ✓ Centralizar toda la información comercial en una única plataforma
- ✓ Mejorar el seguimiento tanto de los clientes actuales como de las oportunidades abiertas

SOLUCIÓN

- ✓ Fast Sales

PARC CIENTÍFIC DE BARCELONA

- ✓ Una institución perteneciente a la Universidad de Barcelona nacida en 1997
- ✓ Gestiona laboratorios para ponerlos al servicio de empresas y centros de investigación
- ✓ Dispone de 100 entidades en un entorno de 100.000m²

LA EMPRESA

Parc Científic de Barcelona (PCB) es una institución perteneciente a la Universidad de Barcelona que nació en 1997 con el objetivo de gestionar de manera eficiente los espacios de investigación de la universidad y ofrecer servicios de calidad a sus clientes y usuarios para facilitar la transferencia de conocimiento entre el mundo universitario, el científico y el empresarial.

Parc Científic **ofrece sus servicios tanto a empresas como a centros de investigación de diverso tamaño** que realizan proyectos de innovación. Dispone de laboratorios de uso exclusivo donde los profesionales llevan a cabo sus investigaciones y tienen acceso a laboratorios de uso compartido en régimen de autoservicio. Se trata de instalaciones muy versátiles en las que cada empresa puede instalar el equipo que necesita para su trabajo y empezar su actividad inmediatamente.

Con sus 100 entidades repartidas en 30.000m² de laboratorios, 9.130m² de oficinas y 21.000m² para otros usos, el PCB se ha convertido en un referente internacional en el fomento de la innovación y la captación de investigaciones. En la actualidad, acoge a más de 2.500 profesionales altamente cualificados y cada año cuenta con 4.500 participantes en sus actividades científicas.

EL RETO

En PCB estaban habituados a trabajar en entornos Microsoft para la gestión de los procesos internos. En concreto, disponían del ERP Microsoft Dynamics AX de la empresa. Esta herramienta resultaba especialmente útil para llevar a cabo la contabilidad y la facturación. Además, disponía de una funcionalidad específica para el seguimiento de cuentas de clientes, lo que les permitía gestionar la información de cuentas activas en el ERP.

Sin embargo, carecían de una solución CRM específica que resultaba cada vez más necesaria. Por eso se plantearon introducir una nueva herramienta que les permitiera centralizar toda la información comercial en una única plataforma para mejorar el seguimiento tanto de los clientes actuales como de las oportunidades abiertas. Es decir, ir un paso más allá en la gestión de los contactos.

Para ello, buscaron una solución CRM centrada en la parte de ventas y gestión de clientes que incorporara nuevas funcionalidades específicas para agilizar la actividad comercial, optimizar procesos y hacer más transparente y visible la información.



"Fast Sales es sin duda una de las mejores herramientas que existen"

Anna Serra, PhD
Commercialization and Communication Director

LA SOLUCIÓN

Antes de decantarse por una solución, en PCB valoraron diversas opciones. Dos de sus mayores prioridades es que estuviera siempre actualizada y que permitiera la movilidad de los usuarios. Es decir, que fuera accesible desde cualquier lugar y dispositivo y que los datos estuvieran siempre sincronizados. Al tratarse de una solución específica para gestión comercial creada para la nube, Fast Sales fue la que mejor cubría todas sus necesidades a nivel técnico y de funcionalidades.

Fast Sales es una solución desarrollada por Prodware sobre la plataforma Microsoft Dynamics 365 cuyos valores diferenciales son su despliegue inmediato y que está optimizada para la gestión comercial. "La herramienta es sin duda una de las mejores que existen", asegura Anna Serra, Commercialization and Communication Director de Parc Científic de Barcelona. En concreto, escogieron el paquete Avanzado de Fast Sales, que incluía acceso a la funcionalidad completa de informes y analítica, así como soporte técnico y formación en el uso de la herramienta.

Además, su rápido despliegue logró superar sus expectativas pues en menos de una semana ya estaban trabajando con la herramienta. "Lo que nos ofrecía Prodware era una herramienta muy evolucionada. No nos podíamos permitir seis meses de desarrollo para poder empezar a trabajar. Al contrario, pudimos utilizar Fast Sales prácticamente al día siguiente de recibir las contraseñas, algo muy importante para nosotros". Este ha sido el principal motivo para elegir a Prodware como partner, según Serra.

Asimismo, se tuvo en cuenta su experiencia previa en este tipo de proyectos, lo que proporcionaba mucha fiabilidad. También valoraron la flexibilidad en las condiciones de pago, que se adaptaba a sus peculiaridades como entidad dependiente de la Universidad de Barcelona. A lo largo de la implantación, comprobaron la profesionalidad del equipo de asesores y técnicos. "La relación con los comerciales ha sido muy fácil y fluida", destaca Serra.



LOS RESULTADOS

Desde la implantación de Fast Sales han logrado más visibilidad y control de la actividad comercial, así como una mayor estandarización y agilidad en el proceso comercial. Ahora disponen de toda la información en una misma plataforma. Esto les permite gestionar cuentas y contactos desde un solo lugar. También pueden compartir y acceder a los datos desde diferentes departamentos para mantenerse más informados sobre su actividad en tiempo real a través de los gráficos y las alertas para llevar un mejor seguimiento.

“Gracias a Fast Sales ahora podemos introducir las oportunidades en el CRM y disponemos de información previa al cierre de una venta. Es decir, podemos acceder desde el CRM a los indicadores de todas las oportunidades que no están cerradas, algo que antes no podíamos hacer”. Todo ello en un entorno conocido con una interfaz intuitiva basada en Microsoft, lo que ha simplificado el proceso de adaptación.

Para Serra, las ventajas que aporta Fast Sales al negocio se articulan en dos niveles. Por un lado, la dirección dispone de informes sobre todas estas actividades a los que puede acceder cuando lo necesita. Por otro lado, para los comerciales supone un ahorro de tiempo. Además, les da más control y organización de todas las oportunidades que cada uno genera. Esto, junto a la integración con Office 365 que ofrece la solución, les ha hecho mejorar la productividad ganando eficacia y rapidez.

A raíz de su experiencia, Serra anima a todas las empresas a que instalen un sistema de CRM para su gestión comercial. “Me costaría mucho trabajar como comercial sin tener un CRM. Hoy en día no me imagino rellenando hojas Excel o apuntando datos en una libreta. No tener una solución CRM es casi inimaginable”.



“Gracias a Fast Sales, disponemos de toda la información de las oportunidades previa al cierre de una venta”
Anna Serra, PhD

“Prodware nos ofrecía una herramienta muy evolucionada que pudimos utilizar casi de inmediato”
Anna Serra, PhD



Parc Científic de Barcelona
UNIVERSITAT DE BARCELONA

prodware

SOBRE PRODWARE

Prodware España pertenece al grupo francés Prodware. La compañía es el único miembro en España del Inner Circle de Microsoft, el grupo más selecto de partners estratégicos de Microsoft Dynamics a nivel mundial.

Prodware tiene una larga trayectoria en el mundo de las soluciones empresariales y en la ejecución de proyectos internacionales. En España, Prodware cuenta con oficinas en Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Alicante, A Coruña, Vigo y Granada. Desde ellas, con sus más de 200 empleados, da servicio a más de 500 clientes de diferentes sectores y segmentos de mercado. El grupo Prodware está presente en 14 países de Europa, Norte de África y Oriente Medio y cuenta con 1.700 empleados y más de 20.000 clientes.