

ALLIANCE+ FÅR STØRRE GENNEMSIGTIGHED MED EN MICROSOFT CRM-LØSNING FRA NORRIQ

” FOR DET FØRSTE HAR NORRIQS KONSULENTER EN HEL UNIK VIDEN OM BÅDE SALG OG TEKNIK. DERUDOVER ER DE BARE SUPER PROFESSIONELLE. DET ENESTE JEG HAR SKULLET FORETAGE MIG VAR AT AFLEVERE EN KRAVSPECIFIKATION OG ØNSKER TIL RAPPORTERING”

Rene Casper Henriksen, it-chef hos ALLIANCE+.

ALLIANCE+ 

PROFIL

ALLIANCE+ er Danmarks tredje største rengøringselskab. Virksomheden beskæftiger mere end 1400 medarbejdere, der dagligt servicerer mere end 2 millioner kvadratmeter rundt om i landet. Virksomhedens salgsstyrke består af 14 mobile sælgere, der samlet sørger for, at de mange kunder hos ALLIANCE+ jævnligt får besøg. ALLIANCE+ omsatte i 2010 for cirka 0,5 mia. kr.

UDFORDRINGER:

- ALLIANCE+ anvendte en ældre CRM-løsning, der ikke kunne understøtte Microsoft Office
- Løsningen var ustabil og måtte geninstalleres fra grunden adskillige gange
- Meget dyr i genanskaffelsespris
- Ledelsen kunne ikke styre salget og sælgerne kunne ikke indrapportere deres igangværende kundesager
- Ledelsen kendte ikke salgspipeline



ALLIANCE+ FÅR STØRRE GENNEMSIGTIGHED

Med en Microsoft CRM-løsning fra NORRIQ

Gode erfaringer med Microsoft CRM

ALLIANCE+, der er Danmarks tredje største rengøringssselskab, havde i en årrække anvendt en ældre CRM-løsning. Med tiden var dette dog blevet uholdbart, da der var mange driftsvanskeligheder, samt at løsningen ikke understøttede Microsoft Office. ALLIANCE+ gik derfor i marken efter en ny CRM-løsning og valget var ikke svært, fortæller Rene Casper Henriksen, it-chef hos ALLIANCE+. *"Det stod ret hurtigt klart, at vi skulle have Microsoft CRM, da det var den løsning, vores salgsledelse havde de bedste erfaringer med. Derudover var det en stor fordel, at Microsoft CRM kunne "komme i skyen". For mig at se er cloud-løsninger den eneste gangbar vej, og det har også vist sig med vores Microsoft CRM-løsning. Jeg ved nu præcis, hvad det koster hver måned, jeg bruger ingen tid på at tage back-up, vi bruger mindre strøm og samtidigt har vi en formidabel oppe-tid"*.

Meget nem at anvende og stor tidsbesparelse

Efter ALLIANCE+ har taget Microsoft CRM i brug, har tilbagemeldingerne været meget positive fra de medarbejdere, der dagligt anvender løsningen. Det skyldes ifølge Rene Casper Henriksen primært, at brugergrænsefladen i Microsoft CRM ligner Office-pakken, og medarbejderne har derfor haft let ved at tage den nye løsning i brug. *"Vi havde alle sælgerne inde til en dags oplæring og derefter var alle helt fortrolige med den nye løsning. Mange af vores sælgere har især givet udtryk for, at de er meget glade for, at de nu kan tilgå CRM-løsningen mobilt. De har derfor mulighed for at få lukket en sag lige nu og her – og de behøver ikke vente til, de er hjemme på kontoret igen"*.

Med den nye CRM-løsning har ALLIANCE+ også opnået store tidsbesparelser. *"Vi har nu al information om kunderne samlet et sted. Det gør det hurtigere at finde e-mails, ordre og andet korrespondance med kunderne, og det giver også vores sælgere mulighed for at hjælpe hinanden i meget højere grad end tidligere, da man nemt kan finde informationer om kollegernes kunder"*.

Gennemsigthed og styr på salget

Også ledelsen hos ALLIANCE+ har været meget tilfredse med den nye CRM-løsning. De har nu let adgang til salgsrapport og forecasts. Det er også blevet meget nemmere for ALLIANCE+ at holde styr på licitationer fra bl.a. SKI, da man har fået udarbejdet en feature, der automatisk sender remindere om deadlines på nye udbud til ledelsen. *"Man kan meget kort sige, at vi har fået en langt større gennemsigthed i hele vores forretning, og især i disse turbulente tider er det vigtigt, at ledelsen hurtigt og nemt kan få et overblik over vores pipeline og salg. Det kan man i vores CRM-løsning, og jeg tør godt sige, at uden den havde vi haft en langt større risiko for at tabe ordrer på gulvet"*, understreger Rene Casper Henriksen.

Den letteste it-installation

Når ALLIANCE+ valgte NORRIQ som samarbejdspartner var en af grundene, at NORRIQ allerede var erp-leverandør hos ALLIANCE+. Og samarbejdet med NORRIQ har ifølge Rene Casper Henriksen været enestående. *"For det første har NORRIQs konsulenter en hel unik viden om både salg og teknik. Derudover er de bare super professionelle. Det eneste jeg har skullet foretage mig var at aflevere en kravspecifikation og ønsker til rapportering – ellers har jeg ikke rørt en finger. Det har resulteret i en løsning, der bare fungerede fra første dag. Vi er blevet håndbåret hele vejen igennem – og det har været den letteste it-implementering, jeg nogensinde har været med til"* afslutter Rene Casper Henriksen.

Kontakt NORRIQ

Kontakt NORRIQs CRM-team og hør meget mere om, hvordan du får større gennemsigthed i din virksomhed. Ring 70 20 12 12 eller skriv til info@norriq.dk

NORRIQ leverer løsninger inden for hele Microsofts produkt-palette og er Danmarks førende leverandør af Microsoft Dynamics NAV og C5.

Gennem årene har NORRIQ leveret ydelser og forretningsløsninger til mere end 10.000 kunder. NORRIQ er derfor globalt set en af Microsofts vigtigste Business Partnere. NORRIQ tilhører bl.a. Microsofts Inner Circle, der er forbeholdt de mest anerkendte partnere hos Microsoft.

NORRIQ er en landsdækkende it-virksomhed med kontorer i København, Odense, Kolding, Silkeborg og Aalborg. Ud over Danmark har NORRIQ også kontorer i Belgien og Holland.