

adesso



medgate_

**ADESSO MET EN PLACE CRM DYNAMICS
CHEZ MEDGATE**

IMPLÉMENTATION DE CRM DYNAMICS

adesso a soutenu Medgate dans la mise en place de son nouveau CRM et a configuré des fonctionnalités. Ainsi, les collaborateurs de Medgate peuvent désormais utiliser le système de manière optimale selon leurs besoins. Ils peuvent également se concentrer sur la prospection, qui constitue leur travail essentiel.



DÉFI

Afin d'élargir efficacement leur base de clients et de répondre à la demande de réduction des coûts, qui exerçait une pression toujours plus importante au fil du temps, Medgate a procédé à une analyse de ses processus de vente. Cette dernière a mis en lumière un grand nombre d'étapes manuelles et répétitives qui pouvaient être optimisées et automatisées.

Afin d'obtenir une vue d'ensemble claire et homogène des activités de vente au sein de l'entreprise, Medgate a décidé d'introduire Dynamics 365 for Sales avec le soutien d'adesso.



SOLUTION

Pour son client Medgate, adesso a procédé à la personnalisation du CRM et mis en place des flux automatisés ainsi que des formulaires standardisés adaptés aux différents groupes d'utilisateurs.

Cela se traduit par exemple par des automatismes qui rattachent automatiquement la correspondance électronique aux entrées des clients dans le CRM. Afin de garantir que l'intégralité des données nécessaires soit dûment remplie pour chaque client, un formulaire spécifique a également été mis en place. Cela permettra à l'avenir de faciliter l'analyse des données.



AVANTAGES

Grâce à l'automatisation des processus dans le CRM, tous les départements de Medgate peuvent obtenir un aperçu global du statut actuel des opportunités et des pipelines en cours, aussi bien les commerciaux que le CEO. De plus, tous les collaborateurs peuvent accéder à une base de données complète et centralisée dans le CRM. Ils ont donc davantage de ressources à disposition afin d'effectuer au mieux leurs missions de gestion de la clientèle.

La visibilité des données fait de ce CRM un précieux instrument de contrôle, tant pour la performance personnelle que pour celle de l'entreprise.

PLUS D'INFORMATIONS

Grâce à la mise en œuvre de ce projet, Medgate offre désormais à ses collaborateurs un outil leur permettant d'une part, de traiter efficacement le suivi quotidien des clients avec un minimum de tâches répétitives. D'autre part, ils peuvent obtenir une vue d'ensemble des opportunités de vente et des chiffres d'affaires attendus. Sans oublier que la solution est désormais accessible sur trois pays, grâce à l'installation d'une base de données centralisée.

MÉTHODES ET TECHNOLOGIES UTILISÉES

CRM 7 | DevOps | Microsoft Dynamics 365 | Power Platform de Microsoft



” Grâce à notre collaboration de longue date avec adesso, nous avons à nouveau profité, lors de la mise en œuvre de ce projet, du vaste savoir-faire sectoriel des collaborateurs et de l'étendue de leurs connaissances techniques. Nous avons grandement apprécié la collaboration simple et d'égal à égal. C'est avec plaisir que nous réitérerons l'expériences à l'avenir!"

Diego Zuccolin, Project Manager, Medgate Group

medgate_

À PROPOS DU CLIENT

Medgate gère le plus grand centre de télémédecine d'Europe. L'entreprise suisse Digital Health, active au niveau international, emploie plus de 680 collaborateurs dans le but d'améliorer les soins de santé. Les médecins conseillent et traitent les patients 24 heures sur 24 via une application, par téléphone, vidéo et chat.



adesso

www.adesso.ch

ZURICH | BERNE | BÂLE | SAINT GALL | LAUSANNE | LUGANO