

# CASOS DE EXITO





**Alta disponibilidad** es una firma que brinda servicios y productos para garantizar la calidad y continuidad de suministro eléctrico en ámbitos donde no puede cortarse la luz, como Datacenters, empresas de comunicaciones, informática, quirófanos, centros de diagnóstico médico, sistemas de videovigilancia y de control industrial, entre otros.

Antes era un servicio requerido sólo por grandes empresas, pero hoy en día también abarca a las pymes y, con el home working, amplió el espectro de clientes a los hogares.

El trabajo de **Alta Disponibilidad** consiste en recomendar el UPS adecuado, proveerlo, realizar la instalación y llevar adelante el mantenimiento, siempre con dos pilares detrás: profesionales con mucha experiencia y conocimiento en el rubro y un **software de gestión** que simplifica y agiliza todos sus procesos.



## MUCHO MÁS QUE UN CRM

Uno de esos profesionales es Guillermo Monczer, titular de la empresa, que mucho tuvo que ver con la elección de TACTICA CRM & ERP, el sistema con el que trabajan hoy: “Conozco a uno de los dueños de TACTICASOFT desde hace muchos años. Cuando empezamos este proyecto me contacté con él porque me interesaba contar con un software CRM y sabía que él estaba en el tema”.

Sin embargo, Guillermo no sólo se encontró con un software para la gestión comercial, manejo de contactos y agendas, sino con algo mucho más integral: “Empezamos implementando la parte de CRM, pero ahora estamos avanzando sobre lo administrativo-contable. Hace unos meses pusimos en marcha facturación, fondos, circuito de ventas y circuito de compras, y apuntamos a manejar toda la contabilidad desde ahí”, dice Guillermo.

## TODOS VEN LO MISMO

Esa posibilidad de centralizar los procesos en un solo lugar es lo que permite que ahora todos los miembros de de Alta Disponibilidad trabajen sobre los mismos datos. Así explica Monczer, por ejemplo, cómo es el camino desde que ingresa un potencial negocio:

## DE LEAD A CLIENTE

“Nos llega una lead, lo toma una persona de la empresa e inmediatamente lo carga en el sistema y a partir de ahí llevamos toda la trazabilidad. Podemos ver todo el proceso, desde que se carga ese prospecto con la fuente por la cual llegó, hasta que llega a administración para facturar y después hacer la entrega del producto”.

## PASOS INTERMEDIOS

“En el medio del proceso también hay seguimiento. Por ejemplo, después de que lo cargamos al sistema se le envía una presentación, se lo deriva con un asesor comercial, se realiza el asesoramiento, se genera una cotización... y todo ese camino lo vemos en el software. De hecho, a veces también interviene el área técnica y es importante que todos veamos la misma información”.

## EL PRINCIPAL BENEFICIADO

Igualmente, más allá de que el software haya mejorado esos procesos internos de trabajo, el principal beneficiado por la buena gestión de Alta Disponibilidad termina siendo el cliente: “Lo más importante es que este software te unifica toda la gestión de cara a los clientes. A nosotros nos permite hacer un trabajo colaborativo y centralizar todo en un solo lugar, para que ellos reciban el mejor servicio”, afirma Guillermo.

Y en línea con eso, lo que sigue es seguir aprovechando las posibilidades que brinda TACTICA CRM & ERP, que no son pocas: “El siguiente paso es lograr mucha más visibilidad en números. Por ejemplo, hoy sé que una vez que cargamos todos los productos en el software, las cotizaciones se generan y envían mucho más rápido que antes. Lo que quiero ahora es ver cuánto más cotizamos, cuánto vendemos de tal modelo, etc. etc. Ver esa información del sistema nos va a ayudar en la toma de decisiones”.

## Acerca de Alta Disponibilidad

Empresa con base en Buenos Aires, Argentina, que da soluciones de infraestructura eléctrica y climática, para clientes que requieren una operación 7 x 24 (todos los días las 24 hs). Representan a marcas de primera línea a nivel internacional, como Eaton, CSB, Westric, Honda y Hyundai, entre las más relevantes.