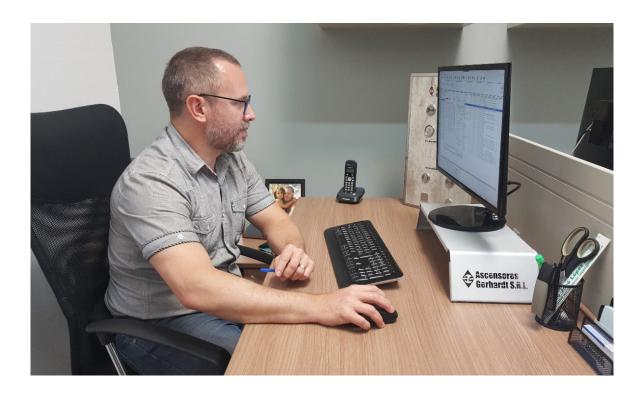




CASOS DE EXITO



¡Siempre hacia arriba! La empresa de ascensores que basa su crecimiento con la información al día.



Mentalidad alemana con corazón argentino, así se definen desde Ascensores Gerhardt, una empresa con más de 30 años de experiencia en transporte vertical que busca la excelencia en su servicio y, para lograrlo, trabaja con aliados de primera línea.

tacticasoft.net 2 9

CASOS DE **EXITO**





TACTICA CRM fue la solución elegida para dar respuesta a las necesidades de gestión de su negocio desde hace muchos años.

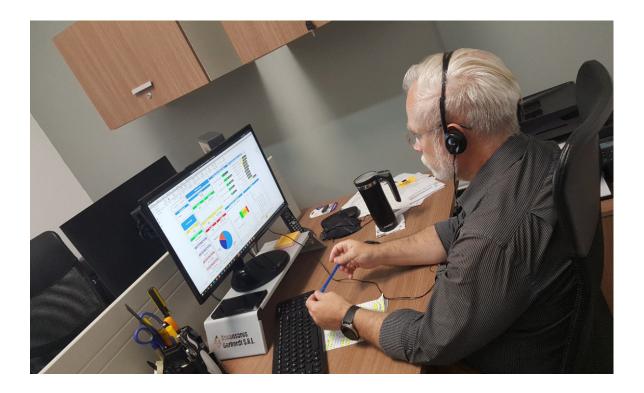
"En Gerhardt cada consorcio es atendido por un equipo que se dedica a realizar un seguimiento óptimo, tanto en las fallas como en el mantenimiento preventivo del ascensor", resumen desde la empresa y resaltan que la individualización y el mayor acercamiento con sus clientes es lo que les permite generar un diálogo directo con los clientes.

La firma nació en 1996 como una SH y en 2015 pasó a convertirse en una SRL. Federico Gerhardt, uno de los socios gerentes de la empresa, explica que "habíamos contactado a TACTICA CRM en 2011 aproximadamente y trabajamos varios años juntos utilizando algunos módulos, especialmente de facturación y cobranzas. Luego nuestro sector enfrentó algunos cambios y surgió la posibilidad de probar una herramienta específica del rubro. Pero en poco tiempo notamos que era muy básica, estaba en etapa de prueba y no nos servía para nada. Así que decidimos volver a TACTICA CRM que era lo mejor y hasta el día de hoy seguimos sumando elementos nuevos constantemente".

tacticasoft.net 3 9

CASOS DE **EXITO**





Un equipo consolidado en el manejo de la información.

De las 14 personas que forman parte del equipo, 9 tienen licencia para operar todos los días "gracias a los videos de capacitación online y soporte remoto logramos hacer una rápida inducción inicial y así todos pueden ingresar con la habilitación correspondiente a su departamento o área. El trabajo por módulos permite que todo sea muy customizable", señalan y recuerdan cuán engorroso eran los sistemas precarios que utilizaban hace años, que mezclaban planillas de cálculo con cuadernos y procesos engorrosos.

tacticasoft.net 4 | 9





La clave del crecimiento sostenido.

Y en la medida en que la empresa empezó a crecer, se hizo cada vez más necesario acceder a información en tiempo real y de manera ágil. Es por eso que, además del sistema en sí mismo, Ascensores Gerhardt sumó hace 2 años el servicio de consultoría online externa, de la mano del especialista Ángel, de Rondo y Asociados. El objetivo fue contar con un soporte adicional y acompañamiento personalizado para utilizar los reportes empaquetados (como el PowerBI), y también generar reportes propios para resolver necesidades específicas del sector.

"Cada reporte nos brinda información acerca de cómo está la empresa en cada área", resume Federico y especifica que "utilizamos **STRATEGIKON** para poder enviar información automáticamente. Es una gran herramienta porque nuclea mucha información de utilidad para los equipos de ingenieros que necesitan relevar zonas, analizar las novedades del mes y conocer determinadas variables para dejar asentar en el libro de inspección".

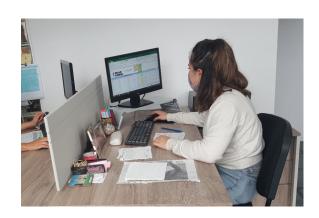




5 | 9 tacticasoft.net

CASOS DE **EXITO**





Simplicidad que ahorra tiempos y ELEVA LOS RESULTADOS.

Gracias a la simplicidad en el armado y la gestión de los reportes personalizados, la empresa logra que todas las tareas de relevamiento de información que hasta hace poco eran sumamente tediosas y se repetían todos los meses, ahora puedan evitarse porque los datos están disponibles y automatizados. "Lo que hacemos es programar el reporte para que busque la información necesaria y la plasme de manera entendible para todo el equipo. También hacemos reportes internos y la idea es seguir profundizando esta capacidad de análisis y acceso a la información, gracias al asesoramiento de los consultores contratados para tal fin", explica Federico.

La empresa pactó con TACTICA CRM y sus consultores externos una cantidad de horas de consultoría y las reuniones se realizan de manera remota para explicar lo que se necesita. "De todos los reportes que necesitamos, algunos tienen más complejidad que otros, pero siempre recibimos, de la mano de Ángel Rondo, la ayuda que es lo más importante para trabajar seguros", detallan.



RESULTADOS a la vista.

"La posibilidad de crear reportes personalizados mejoró inmediatamente la utilización de recursos. Antes había gente dedicada a hacer ciertas tareas repetitivas todo el tiempo. Ahora, en cambio, pudimos lograr que

6 9 tacticasoft.net





toda la burocracia que lleva la gestión de las normas ISO sea más simple y transparente para los empleados", detalla el socio gerente. Además, "antes había que cargar la información en **TACTICA CRM** y luego hacíamos planillas a mano para lograr el sistema de gestión de calidad. Ahora todo el proceso se volvió más transparente, la gente carga directamente la información y luego para completar una planilla se levanta la data del sistema".

Reducción de tiempos, mejora de la eficiencia y aumento de la transparencia son tres de los resultados más destacados por el equipo "Terminamos con la gestión tediosa y simplificamos el trabajo", resumen.



tacticasoft.net 7 | 9

CASOS DE **EXITO**



Empresa dedicada a brindar servicios integrales para el transporte vertical. Especialistas en instalación, conservación, modernización y reparación de ascensores y elevadores de todo tipo desde hace más de treinta años en Argentina. "Nuestros Clientes esperan que el servicio de mantenimiento de sus ascensores les proporcione un funcionamiento fiable, carente de averías y que ofrezca soluciones rápidas y eficientes en caso de producirse. Para lograrlo, asumimos el compromiso de satisfacer las expectativas y, más aún, de controlar el comportamiento de los equipos mediante un minucioso mantenimiento preventivo e informar a sus clientes al respecto".



tacticasoft.net 8 | 9

CONTÁCTENOS PARA UNA DEMOSTRACIÓN DE COMO PODEMOS AYUDARLE EN SU EMPRESA.

CLIC AQUÍ

tacticasoft.net